

Editorial >

Economía ilícita

"Con cada día que pasa sin una estrategia firme, la minería ilegal gana terreno, se fortalece y se normaliza como un poder paralelo". P. 2

OPINIÓN >

CARLOS E. PAREDES
Economista de Intelfin Estudios y Consultoría



Petroperú: salvataje con gotero P. 2



EN LA WEB

Las razones por las que la compra de aviones también genera expectativas para el sector industrial.

JUEVES 28 DE AGOSTO DEL 2025

Año 34, N° 9578
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú

****

gestion.pe

P. 4-5 EN CONGLOMERADOS DEL CENTRO DE LIMA POR AVANCE DE TEMU, AMAZON Y OTROS ECOMMERCE

Se reducen al 50% los pedidos para importar productos de campaña navideña

Empresarios de Mesa Redonda, Mercado Central y zonas aledañas limitan sus órdenes de compra ante competencia, demoras en trámites y alza de costos.

Empresarios ahora almacenan mercadería en La Victoria y Huachipa por la prohibición de hacerlo en establecimientos ubicados en el Centro Histórico.

REVELA ESTUDIO DE LOCK & ASOCIADOS

Dos de cada 10 bodegueros mejoran surtido de productos para competir con tiendas de descuento



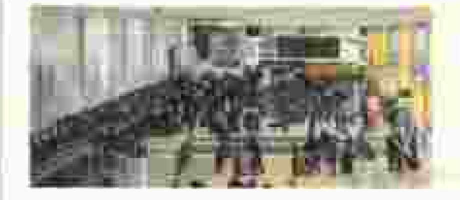
NO REELECCIÓN DE GOBERNADORES Y ALCALDES INFLUYE EN LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS

Empiezan a frenarse garantías a contratistas de obras públicas

En contrataciones medianas y pequeñas, aseguradoras observan una reducción de la emisión de cartas fianza y pólizas de caución. P. 18



PODRÍA ACTIVARSE PARA FINES COMERCIALES O LOGÍSTICOS



LAP descarta que esté evaluando reactivar el antiguo terminal del Jorge Chávez P. 12

The Economist

La transición verde se expande

Ya no son únicamente los países del norte de Europa los que se preocupan por la energía limpia. P. 22



EDITORIAL

Economía ilícita

AMENAZA. La minería ilegal es la mayor amenaza para la economía y la seguridad del país. No hablamos ya de un problema marginal: mueve más de US$ 10,500 millones, según arrojan informes de la UIF, y ha tejido redes con capacidad de realizar atentados y hasta penetrar en la política. Es, en esencia, crimen organizado que se disfraza de minería artesanal o ancestral para expandirse sin control.

El daño es profundo. Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), más de US$ 7,000 millones en proyectos de minería formal se mantienen paralizados por la presencia de ilegales. En un país que depende de sus exportaciones mineras para sostener ingresos fiscales y atraer inversión, permitir semejante golpe equivale a una derrota económica.

Pero la minería ilegal no solo erosiona cifras macroeconómicas. En zonas como Pataz, bandas armadas imponen su ley a punta de armas. La ilegalidad no es un debate burocrático sobre permisos: es una maquinaria criminal que mata y genera un clima de terror permanente en distintas partes del país.

Frente a esta realidad, los avances legislativos lucen insuficientes. La ley MAPE y el sistema de trazabilidad en tiempo real, reconocidos por la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), son pasos en la dirección correcta. Pero si el Estado no golpea de manera directa a las mafias que financian y sostienen el negocio, todo quedará en papeles. La trazabilidad puede ser una herramienta útil, pero no desactiva a las organizaciones que operan con violencia y dinero sucio.

> "Con cada día que pasa sin una estrategia firme, la minería ilegal gana terreno, se fortalece y se normaliza como un poder paralelo".

El problema central es la inacción política. Una encuesta de Datum publicada por El Comercio revela que el 85% de los ciudadanos considera que la respuesta estatal es poco o nada efectiva, mientras que 73% acusa al Gobierno de Dina Boluarte de ser demasiado blando. Peor aún, el 56% cree que el Congreso ya está penetrado por la minería ilegal y el 83% considera que esta financiará campañas electorales. La percepción es crítica: la ciudadanía no confía en que el Estado quiera, ni pueda, enfrentar el problema.

La presidenta ha informado que el Consejo de Seguridad Nacional (Conasec) ha acordado priorizar el combate contra la minería ilegal en todas sus modalidades. Pero las palabras no bastan. La magnitud de la amenaza exige acciones inmediatas: persecución y sanciones a quienes impulsan, permiten o forman parte de esta economía ilícita que no deja de expandirse.

Con cada día que pasa sin una estrategia firme, la minería ilegal gana terreno, se fortalece y se normaliza como un poder paralelo. El país no puede esperar más. El Estado debe asumir que la minería ilegal es un enemigo del Perú y actuar en consecuencia. Lo contrario sería resignarse a la derrota. •

OPINIÓN

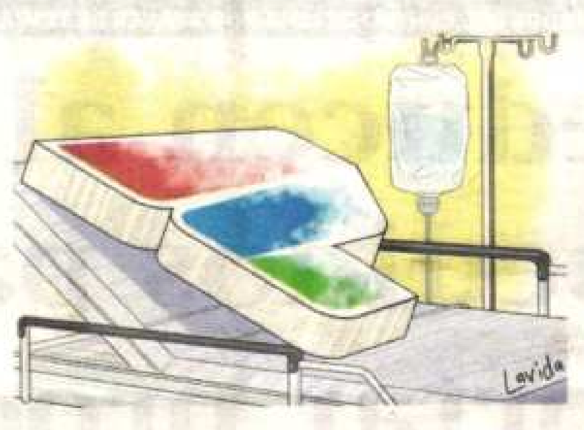
CARLOS E. PAREDES
Economista de Intelfin Estudios y Consultoría y docente de la U. Continental



Petroperú: salvataje con gotero

La verdad es que Petroperú no paga sus deudas; el Tesoro Público se ve obligado a honrar sus avales, pero lo hace sin cumplir con la normativa vigente.

1. "Petroperú: el salvataje negado ya empezó" fue el título de la columna que publiqué hace cuatro semanas en Gestión. En esta vimos cómo, a pesar de que el Gobierno había negado repetidamente que otorgaría un nuevo salvataje financiero, el mismo ya había empezado a ejecutarse en junio, a través de la honra de los avales otorgados por el MEF. Lamentablemente, no fuimos informados de esta situación ni por el MEF ni por Petroperú, sino por el Banco Central (¡gracias a Dios es una institución independiente!).



2. En julio, el Gobierno tuvo que honrar por segundo mes consecutivo garantías otorgadas a Petroperú. Nuevamente, fue el BCR el que nos informó de esto. Hasta fines de ese mes, el MEF ya habría honrado cerca de 650 millones de soles en avales. Dado el aparente miedo o renuencia a decir la verdad sobre la situación financiera de la empresa y el hecho de que los contribuyentes tendremos que seguir financiándola, el Gobierno habría optado por ejecutar un "rescate financiero con gotero", mediante la honra progresiva de los avales otorgados.

3. Esta estrategia les permitiría "pasar piola" y evitar el mal rato de tener que pedir más recursos presupuestales al Congreso. El Gobierno habría entendido de que ya no es posible seguir recurriendo a decretos de urgencia para financiar gastos recurrentes y previsibles. Al respecto, el Tribunal Constitucional recientemente admitió a trámite la demanda de inconstitucionalidad presentada por el Colegio de Abogados de Arequipa contra el último de estos decretos, cuyos avales están siendo ejecutados ahora.

> "La estrategia les permitiría 'pasar piola' y evitar el mal rato de tener que pedir más recursos presupuestales al Congreso".

4. Pero, ¿acaso una empresa pública puede dejar de pagar deudas garantizadas por el Estado y desentenderse del tema? No. Una directiva del MEF del 2007 regula los procedimientos de ejecución y recuperación de honras de aval. Esta señala que "el deudor original informará a la Dirección Nacional de Endeudamiento Público de su imposibilidad de atender el servicio de deuda correspondiente, remitiendo el Acuerdo de Directorio o similar que justifique tal situación" y que dicha comunicación será presentada por lo menos quince días antes de la fecha de vencimiento de la obligación, bajo responsabilidad del gerente general de la entidad solicitante. Asimismo, la norma señala que los deudores originales reembolsarán el monto honrado dentro de los doce meses siguientes a la fecha valor".

5. ¿El MEF y Petroperú cumplieron con esta normativa? Todo indica que no. ¿Acaso dijeron la verdad sobre la imposibilidad de que Petroperú pague sus deudas? De haberlo hecho, tal vez –solo tal vez– Perupetro no habría concluido que Petroperú podía constituirse como garante corporativo de Altamesa y habría ejecutado por incumplimiento la carta fianza de US$ 26 millones que esta había entregado. Ahora, en cambio, es probable que Petroperú termine pagando dicha garantía.

6. Según las autoridades, todo está bien. Sin embargo, la verdad es que Petroperú no paga sus deudas; el Tesoro Público se ve obligado a honrar sus avales, pero lo hace sin cumplir con la normativa vigente. Y en este contexto de falta de transparencia, Perupetro declara que Petroperú sí califica como garante corporativo. ¡Insólito!

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

DESTAQUE

ANTE AVANCE DE TEMU, AMAZON Y OTRAS PLATAFORMAS DE ECOMMERCE

Pedidos de importación para campaña navideña en conglomerados del Centro de Lima sólo llegan al 50%

Empresarios de Mesa Redonda, Mercado Central y zonas aledañas limitan sus órdenes de compra a fábricas ante competencia y demoras en trámites. Importadores ahora almacenan mercadería en La Victoria y Huachipa. Inteligencia artificial marcará tendencia en juguetes.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

Desde hace varios años, las plataformas globales de comercio electrónico venían ganando presencia en Perú, pero la irrupción de Temu en el 2024 terminó convirtiendo a la importación minorista en una opción cada vez más sencilla para el consumidor final. Este nuevo escenario viene desafiando a los importadores tradicionales del Centro de Lima, que abastecen a los mercados en todo el país.

Roberto Díaz, presidente de la Asociación de Importadores Medianos del Perú (Aimpe), afirmó que estos empresarios (que operan en Mesa Redonda y zonas aledañas) pueden competir de igual a igual con Temu o Amazon en innovaciones. Sin embargo, reconoció que condiciones locales los están poniendo en desventaja. Y es que, mientras los pedidos a Temu u otras plataformas por hasta US$ 200 pueden ingresar al país sin pagar impuestos, indicó que la carga impositiva para los empresarios nacionales se ha elevado en hasta 10 veces.

Al respecto, explicó que los funcionarios de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) están valorizando los productos de los importadores tomando como referencia al precio de un artículo similar de Temu para calcular los impuestos a imponer.

"Nuestros productos llegan con un valor muy bajo porque luego van al mayorista, después al minorista y tiendas, y finalmente al consumidor, pero nos ponen lo equivalente al producto de Temu que ya llega con el precio final (más alto)", comentó a **Gestión**.

Ante esa diferencia, admitió que muchos importadores están sacrificando ganancias para seguir compitiendo.

José Ruidías, docente de Pacífico Business School, reconoció que esa situación no es algo particular del Perú, sino parte de una ola global. En varios países, refirió que ya se discute cómo equilibrar la cancha (incluso de manera más abierta), porque dichas plataformas aprovechan vacíos tributarios que les permiten vender más barato que los comercios tradicionales.

"En Perú, el efecto es más visible porque el consumidor es muy sensible al precio y porque aquí los envíos pequeños entran sin aranceles. Eso hace que muchos importadores y retailers locales sientan que están compitiendo con las manos atadas", dijo.

De otro lado, la Aimpe mencionó que más entidades están interviniendo en los procesos de importación, ampliando así los tiempos y costos. Entre ellos, la Superintendencia Nacional de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil (Sucamec), y el Indecopi.

Pedidos a fábricas

Hasta antes de la pandemia del covid, Díaz recordó que las importaciones de los primeros lotes de productos para la campaña navideña solían comenzar en julio. Ahora, la llegada de la mercancía inicia en agosto y, este año, el negocio enfrenta cierta incertidumbre.

Y es que, ante las dificultades derivadas de la competencia con Temu y otras plataformas, y la demora en la liberación de mercancías (hay alrededor de 200 contenedores de juguetes inmovilizados desde hace meses), aseguró que los importadores aún no se animan a realizar pedidos de gran volumen.

"Todavía estamos con pedidos (a las fábricas) que serán el 50% de lo importado en la campaña navideña del año pasado. Los importadores están esperando que las autoridades informen de manera más clara sobre sus procedimientos", manifestó.

Por lo pronto, destacó que las novedades de este 2025 serán marcadas por la conectividad (juguetes con conexión a WiFi), la inteligencia artificial en muñecas y figuras de acción; y variedades de pistolas de hidrogel (que botan agua), a bajo precio.

Así, Ruidías destacó que los importadores y comerciantes tradicionales sí tienen con qué competir, pero deben capitalizar sus ventajas. "Al final no todo es precio: la confianza, la experiencia, la cercanía con el cliente son cartas que el comercio formal tiene que mover mejor para diferenciarse", anotó.

Rutas logísticas

En marzo último, un incendio de importantes dimensiones en almacenes clandestinos que terminaron colapsando en el Cercado de Lima reveló que varios predios edificados como viviendas eran empleados como depósitos. Ante esa situación, la Municipalidad de Lima ordenó la prohibición de estos establecimientos en el Centro Histórico.

Frente a ese nuevo panorama, Díaz indicó que los importadores han tenido que alquilar almacenes en La Victoria y Huachipa, desde donde trasladan sus mercancías hasta el Centro de Lima en camiones de 6.5 toneladas. Sin embargo, refirió que esta dinámica ha traído sobrecostos y demoras.

Más info en gestion.pe



Global. Empresarios locales enfrentan desafíos comerciales que plataformas de ecommerce plantean en todo el mundo.

Importadores del centro de Lima y rutas logísticas desde almacenes



FUENTE: Asociación de Importadores Medianos del Perú (Aimpe)



FUENTE: Asociación de Importadores Medianos del Perú (Aimpe)

OPINIÓN

DANIEL CHICOMA
Docente en ESAN Graduate School of Business.



A reevaluar el modelo de negocio y convertirse en socios estratégicos

Los importadores locales necesitan considerar a los proveedores con los que vienen trabajando para seguir compitiendo. Si dejaron pasar este aspecto, los pequeños comerciantes (que importan vía Temu) ya les sacaron varios cuerpos de ventaja. Es necesario reevaluar su actual modelo de negocio y considerar que, en lugar de simples vendedores, se conviertan en socios estratégicos de nuevos espacios de venta a nivel nacional. Esto supone una gran oportunidad de negocio si se hace de la manera correcta. Ellos tienen la ventaja al contar con grandes espacios de almacenamiento y su centro de operaciones tiene reconocimiento.

También necesitan tomar en serio a estos nuevos jugadores y no creer que este boom es cosa pasajera. Los precios que da Temu son comparables con aquellos ofrecidos por Alibaba, lo que lleva a que pequeños comerciantes "hagan su agosto" comprando productos a precios irrisorios y los vendan en el mercado local aplicando un mínimo margen de ganancia gracias a las ventas por volumen. Estos son los nuevos jugadores con los que los antiguos canales comerciales se enfrentan. Esto es solo el comienzo, pues el megapuerto de Chancay es una puerta abierta para las exportaciones asiáticas hacia nuestro país. El Estado regula el monto de compra de cada ciudadano y aplica los impuestos correspondientes. Los impuestos se aplican, están. La competencia, ese es otro asunto.

1,000 Millones de dólares es el valor de las importaciones que suele realizar solo Mesa Redonda para la campaña de Navidad.

10 Soles es el valor mínimo de juguetes que ya incorporan tecnología y permiten a importadores competir con Temu.

PROPIEDAD INTELECTUAL Supervisión a importaciones empieza a considerar la similitud de productos con elementos de marcas reconocidas, representando un nuevo reto.

NEGOCIOS

INDICA ESTUDIO DE LOCK & ASOCIADOS

Dos de cada 10 bodegueros mejoran surtido para competir con discounters

El 28.9% de las bodegas en el país estaría siendo impactado negativamente por la presencia de las tiendas de descuentos. Seis de cada 10 de dichos comercios venden menos ante avance de retailers. Ampliación de la oferta se concentra en alimentos y artículos de limpieza.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

Las bodegas son un negocio del canal tradicional bastante arraigado en el país y su presencia no escapa ni siquiera a los pueblos más remotos. Sin embargo, la penetración del canal moderno a través de sus diversos formatos viene generando impacto en la dinámica de venta de estos comercios, advierte el estudio "Percepción y Expectativas de Bodegueros", de Lock & Asociados.

El análisis concluye que el 28.9% de las bodegas en el país está siendo afectado negativamente por la presencia de las tiendas de descuento o discounters. Bajo este concepto, hoy operan cadenas como Tiendas Mass (Grupo Intercorp), Tiendas 3A (Grupo Aje), Hiperbodega Precio Uno (Grupo Falabella), entre otras, en el mercado local.

Dentro del grupo de bodegueros perjudicados, 67.2% alega que –como consecuencia– actualmente vende menos; mientras el 15.2% lamenta la pérdida de clientes y el 8.2% asegura que tiene presión para reducir precios.

"El impacto más potente y transversal a todas las ciudades es que la tienda empieza a vender menos frente a los discounters. Y esto tiene una relación muy estrecha con el precio diferenciado que manejan estos formatos", comentó Patricia Pellón, gerenta Comercial de mencionada consultora.

Para reducir el efecto de una mayor penetración de las tiendas de descuento, los bodegueros están apostando principalmente (21.3% o dos de cada 10) por la mejora del surtido de productos, especialmente, en categorías en las cuales compiten directamente como alimentos, artículos de limpieza, productos frescos, entre otros.

Asimismo, están apelando a bajar precios y realizar promociones, dentro de los márgenes permitidos. Las tiendas de Lima son las que más apuestan por una reducción de precios; en tanto, los bodegueros de Arequipa optan por mejorar el surtido.

Inversiones

El reporte también analizó la expectativa de los bodegueros en torno a sus inversiones. Así, en junio último, el 41% de los líderes de estos comercios consideraba "probable" y "muy probable" invertir en su negocio, similar a su posición en el mismo mes del 2024.

Sin embargo, en el comparativo del mismo periodo, se reduce en 9 puntos porcentuales la opción de inversión "poco probable" o "imposible", pues a junio último solo el 20% de bodegueros mantenía esta posición.

"Se ha reducido ese desánimo por la inversión, entre otros factores, probablemente, por una percepción de precios más bajos en relación a lo que consideraban hace un año. Ahora, cuatro de cada 10 bodegueros piensan que los precios son similares o más bajos que hace 12 meses", agregó Pellón.

Pese a esa mejor disposición, la especialista destacó que hay otras situaciones que continúan aquejando a estos pequeños empresarios, como la inseguridad que predomina en el país. De este modo, el 89% indicó verse afectado por esta problemática social, teniendo un mayor impacto en los negocios de Lima y la región norte y centro del país.

"Son afectados por los robos, extorsiones y otras dinámicas delictivas existentes. Por ello, hay un 62% de bodegas que trabajan con rejas es sus establecimientos como forma de resguardo", finalizó.

GEC



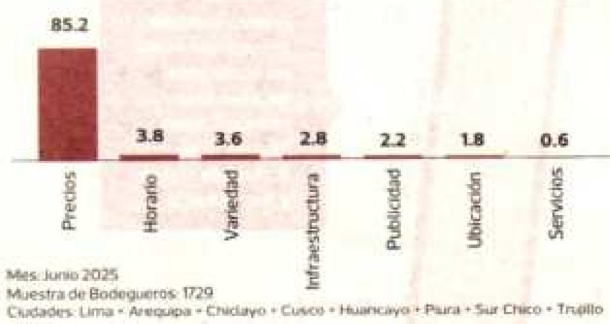
Mix. Establecimientos de Arequipa son los que más apuestan por sumar productos a su oferta comercial.

¿Realizó algún cambio para competir con los discounters?



Mes: Junio 2025
Muestra de Bodegueros: 1729
Ciudades: Lima • Arequipa • Chiclayo • Cusco • Huancayo • Piura • Sur Chico • Trujillo
FUENTE: Lock & Asociados

¿Qué ventajas cree que tienen los discounters sobre su bodega? (%)



Mes: Junio 2025
Muestra de Bodegueros: 1729
Ciudades: Lima • Arequipa • Chiclayo • Cusco • Huancayo • Piura • Sur Chico • Trujillo
FUENTE: Lock & Asociados

FICHA TÉCNICA

Metodología: Encuestas presenciales a bodegueros.
Ámbito: Lima; región norte (Chiclayo, Piura y Trujillo); región sur (Arequipa, Cusco e Ica - Chincha); centro (Huancayo).
Muestra: 1,729 bodegas.
Fecha de campo: junio 2025.

OTROSÍ DIGO

Comercios de Piura, los más afectados

Norte. El impacto de la presencia de los discounters es superior en comercios de Lima, Trujillo, Arequipa y sobre todo, Piura, donde es mayor el efecto negativo. "En esta ciudad vemos que la sensación de adversidad de los discounters sobre las bodegas está en 71%, muy por encima del promedio nacional. Esto evidentemente responde a que Piura es una de las zonas con mayor aperturas de este tipo de negocios", dijo Patricia Pellón.

Más info en gestion.pe

PEQUEÑOS AGRICULTORES DEL VALLE DE OLMOS A LA OPINIÓN PÚBLICA

COMUNICADO

Los directivos de las Asociaciones de Agricultores y de Productores Agropecuarios, dirigentes de los Bloques de Riego Nos. 1, 2, 4 y 9 y autoridades de los caseríos del Valle Viejo de Olmos, nos dirigimos al Gobierno Regional de Lambayeque, al Gobierno Nacional y a la opinión pública en general, para expresar lo siguiente:

1. A inicios de julio expresamos, en medio de la incertidumbre, nuestra preocupación por la próxima finalización del contrato con la Concesionaria Trasvase Olmos, empresa que abastece de agua nuestras tierras, campos de cultivo y de crianza de ganado.

2. Aquella vez propusimos un proceso claro, práctico y transparente, una transición que asegure que nuestras tierras no se queden sin agua, permitiendo que CTO continúe operando y manteniendo la presa, el embalse y el trasvase en forma transitoria y en un plazo determinado, mientras las autoridades regionales y nacionales se ponen de acuerdo y diseñan en forma ordenada y sin corrupción, la mejor fórmula para que ingrese válidamente otro operador, ganador de un concurso internacional.

3. Han pasado 2 meses y ahora, estamos a menos de 30 días para que se termine el contrato y no se ha decidido qué hacer, continuando las discusiones, los enfrentamientos, las contradicciones, las marchas y las contramarchas entre nuestro gobierno regional y el gobierno nacional. En consecuencia, aumentan las dudas, la confusión, el desconcierto y las angustias sobre nuestro futuro y el de nuestras familias.

4. Los productores del Valle Viejo de Olmos no podemos ser los que paguemos la cuenta de la ineficacia y la ineficiencia de las autoridades que no hicieron nada en su momento y en forma anticipada, por esta razón, reiteramos que la transición con CTO es la única opción válida y legítima frente a la inacción de los que nos gobiernan y ante quienes no tienen autoridad técnica ni están calificados para operar la presa, el embalse y el trasvase con la experiencia y la seguridad que se requiere.

Por lo expuesto, los legítimos representantes de los agricultores, comuneros de la CC Santo Domingo de Olmos, EXIGIMOS al Estado Peruano que nos garanticen HOY la continuidad y la seguridad del agua del trasvase del río Huancabamba, para salvar nuestras inversiones en el Valle Viejo de Olmos.

Olmos, 24 de agosto de 2025

Denis Raul Odar Soplopuco
PRESIDENTE

Siguen firmas.

EXPANSIÓN DESDE AREQUIPA

Grupo Inca mira a Lima para marcas gastronómicas

Holding ve potencial para iniciar despliegue hacia la capital con marcas Ekeko y Don Calletano. En negocio conexo, ejecuta la ampliación de Colca Lodge, en el Valle del Colca.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Pachamama Gourmet, el brazo gastronómico y turístico del Grupo Inca, avanza en su consolidación dentro de Arequipa, impulsado por recientes inversiones en infraestructura y propuestas culinarias.

En octubre del año pasado, reabrieron el edificio de Mercaderes 72 en el centro de esa ciudad, albergando a sus marcas La Catalina (pastelería y cafetería), Ekeko (parrillas y carnes) y Tristán (restobar); así como dos marcas de retail (Kuna, y Fibras y Hebras). En el 2026, podrían iniciar estudios de factibilidad para expandirse fuera de Arequipa.

DIFUSIÓN



Región sur. También apuntan a Moquegua y Tacna.

"Entre las primeras marcas con potencial de ingresar a Lima figuran Ekeko y Don Calletano, ambas con una propuesta de comida criolla y parrillas", señaló Renzo Morante, gerente general del Pachamama Gourmet.

Hotelería

En el segmento hotelero, avanzan con la ampliación del Colca Lodge (Arequipa), que añadirá cuatro nuevas suites para el segmento premium de parejas y alcanzará un total de 50 habitaciones.

Más info en gestion.pe

ENTREVISTA

Orlando Marchesi
Socio principal de PwC Perú.

PwC Perú, G de Gestión y la Asociación de Empresas Familiares presentan la decimocuarta edición del premio "Las Empresas Más Admiradas 2025".

"Es el turno de las empresas familiares de contar su historia en premio a EMA"

G DE GESTIÓN

ANI LU TORRES
ani.torres@diariogestion.com.pe

Inspiración, legado y creatividad sostienen a las empresas familiares en el Perú. "Muchas de ellas tienen el sueño de crecer y consolidarse", afirma Orlando Marchesi, socio principal de PwC Perú. Ese espíritu emprendedor es el que impulsa, desde este año, que el premio a Las Empresas Más Admiradas (EMA) centre su mirada en ellas.

RAFAEL CORNEJO



Convocatoria. Postulaciones abiertas hasta el 26 de septiembre.

Tras más de una década, los premios EMA presentan cambios. ¿Qué novedades trae esta edición?

Desde sus inicios, el objetivo del premio EMA fue dar a conocer las buenas prácticas de las compañías en el país. Este año es el turno de las empresas familiares: durante las últimas 13 ediciones, vimos que muchas organizaciones en proceso de profesionalización sueñan con crecer y consolidarse. Este año queremos darles un espacio para contar su historia.

¿Cuál ha sido la motivación para este nuevo enfoque?

Nos interesa identificar a aquellas compañías familiares que han logrado manejar con éxito esa transición hacia la tercera e incluso cuarta generación, sobre todo las que han podido mantener el crecimiento incluso cuando dentro de la empresa se suman hermanos, primos o cónyuges.

¿Qué preocupa a las empresas familiares actualmente?

Nos buscan mucho para acompañarlas en procesos de profesionalización: desde la gestión de talento y el gobierno corporativo hasta los aspectos tributarios y las auditorías. Hoy PwC Perú audita a un número importante de empresas familiares.

¿Por qué están acelerando su profesionalización?

Hay varias motivaciones, pero una de ellas es la presión de la nueva generación. Muchas familias han invertido en la educación de sus hijos y hoy ellos regresan con nuevas ideas, sabiendo que todo empieza por profesionalizar la empresa. Claro, convencer a la generación anterior de cambiar el rumbo suele ser lo más difícil. Sin embargo, en la mayoría de los casos, las nuevas propuestas encuentran eco.

¿Esperan mayor participación de ciertos sectores?

Sí. En ediciones anteriores del EMA, los bancos solían concentrar la mayoría de los reconocimientos porque tenían más recursos para implementar buenas prácticas de innovación y gobierno corporativo. Pero creemos que ahora veremos mayor diversidad: retail, logística, agroindustria, entre otros.

¿En qué categorías pueden participar las empresas?

Son cuatro: Visión transformadora y resiliencia; Unidad y liderazgo con propósito; Integridad y valor sostenible, y Gestión y transformación del talento. Pueden participar las empresas familiares corporativas con ingresos superiores a S/ 1,000 millones, y las medianas empresas familiares, desde los S/ 5 millones. El jurado estará conformado por PwC, G de Gestión y la Asociación de Empresas Familiares.

Encuentra este contenido en:



RADAR EMPRESARIAL

EL PRÓXIMO AÑO

Levi's abrirá su primer outlet en provincias

BLOOMBERG



Descentralización. Piura, Chiclayo y Trujillo en la mira.

◆ La marca estadounidense Levi's abrirá el próximo año su primer outlet fuera de Lima, dando un paso estratégico para robustecer su presencia en el interior del país.

Entre las ciudades evaluadas para esta expansión figuran Piura, Chiclayo y Trujillo, todas con crecimiento sostenido del consumo y alto potencial comercial, informó Perú Retail.

Hasta ahora, los outlets de Levi's en el mercado local están concentrados en Lima, con tiendas en Minka, Comas, Bellavista y Lurín, todas gestionadas directamente por la matriz global. La nueva ubicación buscará atender la demanda no cubierta en regiones clave, donde se incrementa el interés por marcas internacionales a precios competitivos.

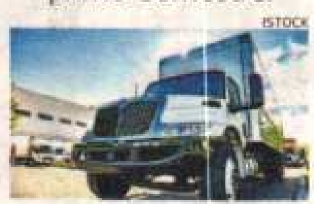
La apertura también responde a la consolidación de la marca en el país desde su reestructuración en el 2019.

MERCADO AUTOMOTOR



Y remolcadores a gas se vendieron en el primer semestre.

ISTOCK



Esta cifra representa un crecimiento de 25.7% frente al mismo periodo del 2024, informó la Asociación Automotriz del Perú.

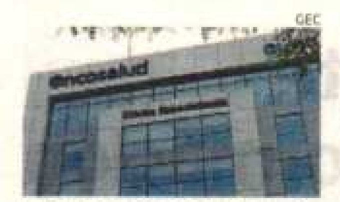
POR PRODUCTO ONCOPLUS

Oncosalud responde ante investigación el Indecopi

◆ Tras conocerse que el Indecopi inició una investigación a Oncosalud respecto a los términos incluidos en la publicidad de su producto Oncoplus, la aseguradora oncológica se pronunció y aseguró que presentará la documentación correspondiente, dentro del marco del debido proceso y conforme a los plazos notificados.

"Reiteramos nuestro pleno respeto a las normas y a las autoridades competentes, así como nuestra disposición permanente para colaborar de manera transparente con toda la información que se requiera", señaló la referida empresa.

GEC



Bajo la lupa. Oncosalud investigada por Indecopi.

En la víspera, el Indecopi manifestó que, de verificarse algún incumplimiento, se evaluará el inicio de un procedimiento administrativo sancionador en contra de Oncosalud.

TRANSACCIONES SIN TARJETA

Rappi y AstroPay lanzan billetera digital

◆ La app Rappi y la plataforma global de billeteras digitales AstroPay anunciaron el lanzamiento de la primera billetera digital integrada en una superapp en la región.

La nueva función permitirá que los usuarios elijan AstroPay como método de pago dentro de Rappi y realicen transacciones en distintas monedas internacionales de manera instantánea, sin necesidad de usar tarjetas.

Esta alianza llega en un momento de fuerte crecimiento del mercado de pagos internacionales en América Latina.

BAJO LA LUPA

CARLOS ANDERSON
Congresista



La triste transformación del modelo económico

A pesar del notable crecimiento económico de los últimos 35 años, en lugar de converger a la zona habitada por los países desarrollados, cada día nos alejamos más.

DIANA MARCELO



Una población insegura no puede hacer disfrute de ninguna de las libertades básicas de una sociedad bien estructurada.

Cuando Gregorio Samsa se despertó una mañana después de un sueño intranquilo, se encontró sobre su cama convertido en un monstruoso insecto". Así comienza La Metamorfosis, icónica novela de Franz Kafka que retrata el sentimiento de asombro y de horror del protagonista de la historia al percatarse de su transformación en un abominable insecto. Luego de casi 35 años, los diseñadores originales del plan de transformación económica puesto en marcha en el Perú de los 90 –alejados de las filias y fobias político-partidarias– podrían, con justicia, expresar similar sentimiento de horror frente a ciertos aspectos claves de la "gran transformación".

Todo comenzó el 8 de agosto de 1990 tras el famoso "Dios nos ayude" de Juan Carlos Hurtado Miller, presidente del Consejo de ministros y ministro de Economía del recién inaugurado Gobierno del presidente Alberto Fujimori. Se suponía que –luego de la tragedia económica de los 70 y los 80–, no quedaba más alternativa que poner en marcha uno de los programas de ajuste económico más severos de la historia con base en el sacrificio enorme de todos los peruanos como el único camino a seguir en la búsqueda del crecimiento y el desarrollo económico.

Abatida la hiperinflación y derrotada la subversión criminal del MRTA y Sendero Luminoso, se llevó a cabo una serie de reformas de primera generación –la independencia del Banco Central, la creación de instituciones clave como la Sunat, el diseño de un nuevo rol para el Estado como regulador y, en general, el *downsizing* del Estado peruano– en el marco de una nueva Constitución que mediante la privatización de la inmensa mayoría de empresas estatales, la promoción de la inversión privada, la libre competencia, la liberalización comercial y la promoción de exportaciones, dio inicio a un periodo casi ininterrumpido de crecimiento económico.

Pero, transcurrido estos casi 35 años, la figura que se muestra en el espejo está muy lejos de retratar a uno de esos pocos casos de "desarrollo económico" de los siglos XX y lo que va del siglo XXI. En similar espacio de tiempo, China paso de ser un país inmenso en cuanto a población y territorio para convertirse en la primera/segunda potencia económica del mundo. Lo mismo pasó con Japón y los originales "tigres asiáticos", y luego con los países asiáticos de reciente industrialización, como Malasia, Vietnam o Indonesia.

> "En América Latina, en similar periodo de tiempo, Chile pasó de ser un país periférico a una economía miembro de pleno derecho del club de los países industrializados (OCDE)".

En América Latina, en similar periodo de tiempo, Chile pasó de ser un país periférico a una economía miembro de pleno derecho del club de los países industrializados (OCDE), mientras que México –con la ventaja (o maldición) relativa de estar al lado del mayor mercado del mundo–, pasó a convertirse en un país con una estructura productiva de alta complejidad y en una de las mayores potencias exportadoras del planeta. En el Perú, estos 35 años han sido testigos de crecimiento económico alto con baja o casi nula inflación, de una relativa, aunque mínima, modernización del aparato productivo, del surgimiento de una clase media que nunca ha llegado realmente a serlo y que parece más bien "una clase en el medio", alejada de la clase económica pudiente, y demasiado cercana a la clase económica que apenas logra sobrevivir con "30 lucas".

En el Perú –en estos casi 35 años– no hemos logrado transformar a profundidad la estructura productiva, ni hemos sofisticado nuestra oferta exportadora al mundo –primario-exportadora, de mínimo contenido tecnológico– por más que la propaganda oficial nos quiera vender la idea de un país "a punto de convertirse en potencia mundial". Tampoco hemos logrado transformar el mundo del empleo, mayoritariamente informal, habiendo dejado en el abandono a 1.5 millones de jóvenes que ni estudian ni trabajan, ni hemos logrado algún avance significativo en materia educativa ni tampoco en materia de salud. Ambos servicios públicos continúan siendo el gran desastre que siempre han sido, con el añadido de que, gracias al fracaso regulatorio, se ha permitido que surjan proveedores de servicios educativos y de salud que en la práctica constituyen un gran fraude.

Y ni qué decir del servicio público más reclamado por la población: el de la seguridad ciudadana. Una población insegura no puede hacer disfrute de ninguna de las libertades básicas de una sociedad bien estructurada, salir a un parque, transitar sin temor por la ciudad, asistir a un evento deportivo, etcétera.

Es decir, a pesar del notable crecimiento económico de los últimos 35 años, en lugar de converger a la zona habitada por los países desarrollados, cada día nos alejamos más. Y nos alejamos más por la nefasta combinación de una economía y sociedad donde predominan la corrupción –pública y privada– y donde la clase empresarial ha sido incapaz de contener sus impulsos mercantilistas.

Puede que la analogía con la Metamorfosis de Kafka sea un tanto exagerada, pero nadie podrá negar que la imagen que reflejamos en el espejo dista mucho de aquel que merece el enorme sacrificio de los peruanos que sobrevivieron al fujishock de los 90.

PREMIO IPAE A LA EMPRESA 2024

FELICITAMOS A **LOS GANADORES DEL PREMIO IPAE A LA EMPRESA** QUE CON SU ESFUERZO Y DEDICACIÓN APORTAN AL DESARROLLO DEL PAÍS.

Arcos Dorados
Ganador de la categoría Promoción de la Educación de Excelencia



José Manuel Jurado, Gerente Comercial y Alianzas Institucionales del Grupo El Comercio, José Carlos Andrade, Director General de Arcos Dorados Perú y Gabriel Ramos, Director Ejecutivo de IPAE Acción Empresarial.

Transportadora de Gas del Perú (TGP)
Ganador de la categoría Promoción de la Cultura Peruana



José Manuel Jurado, Gerente Comercial y Alianzas Institucionales del Grupo El Comercio, Tomás Delgado, CEO de Transportadora de Gas del Perú y Gonzalo Galdos, Presidente de IPAE Acción Empresarial.

Hudbay Perú
Ganador de la categoría Promoción de la Salud Universal



José Jurado, Gerente Comercial y Alianzas Institucionales del Grupo El Comercio. Viviann Arauzo, Superintendente de Comunicaciones Corporativas de Hudbay Perú. Juan Manuel Ostoja, Vicepresidente de IPAE Acción Empresarial.

MEDIOS ALIADOS 

GESTIÓN



ECONOMÍA

PODRÍA ORIENTARSE PARA FINES COMERCIAL O LOGÍSTICO

LAP descarta que evalúa reactivar antiguo terminal del Jorge Chávez

Desde LAP aseguraron que, luego de sostener una reunión posterior al primer anuncio del titular del MTC sobre reabrir el antiguo terminal, solo han avanzando con los estudios para fines comerciales o logísticos.



Postura. Desde LAP indican que de conversaciones con el MTC no han pasado sobre nuevos planes en el AIJCH.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

El nuevo terminal del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (AIJCH) recién tenía un mes activo y el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) sorprendió al país. A inicios de julio, el ministro César Sandoval anunció que su cartera tenía la intención de reabrir el viejo terminal y operar así con los dos terminales. LAP salió rápidamente a descartar la propuesta, pero el MTC anunció que buscarían un acuerdo. ¿Se avanzó al respecto?

Rocío Espinoza, gerenta de Comunicaciones de la concesionaria, respondió a **Gestión** que no, pero lo que hay detrás de la negativa de LAP es más complejo de lo que parece. En el otro lado, el MTC ya no parece apostar por una reapertura rápida del llamado "Terminal 1", pero insistirá en convencer a la empresa.

LAP no lo contempla

"Quiero dar una gran noticia al país. Después de escuchar opiniones y evaluar, el MTC ha estudiado la posibilidad de entrar en conversaciones y gestionar con la concesionaria la apertura del terminal 1 (es decir, el antiguo terminal)", dijo Sandoval en una entrevista con TV Perú.

Sobre ello, la vocera de la concesionaria comentó que, a la fecha, tras dicho mensaje del ministro, no se ha avanzado en los diálogos para que el viejo terminal reabra.

"Reactivar el terminal 1 y usarlo como parte del aeropuerto no está en nuestros planes ni a corto ni mediano plazo. Tampoco podríamos decir lo mismo en el largo. Lo que sí estamos evaluando es que se vuelva una zona logística o de oficinas", declaró Espinoza.

La gerenta recordó que, luego de que el ministro anunció la citada intención del MTC, LAP sacó un comunicado donde dejaban claro que no compartían el deseo del ministro.

En ese momento, la empresa recordó que la cartera firmó un acta en el 2022 donde aceptaban que el AIJCH operara solo con un terminal aéreo, a pesar que la propuesta inicial de LAP sí fue trabajar con dos.

Espinoza también aseguró que, tras sostener una reunión posterior al anuncio del ministro Sandoval, solo han avanzando con los estudios para los otros fines posibles del terminal 1: comercial o logístico.

Tras esa junta, el titular del MTC adelantó que, en caso sea viable reabrir el antiguo AIJCH, sería necesaria una adenda. Como informó Gestión, esta modificación contractual tomaría al menos dos años, intención que por ahora se mantiene remota por la postura de LAP.

¿Ciudad aeropuerto?

Gestión buscó al ministerio para saber si, ante la negativa del concesionario, aún mantienen expectativas de reabrir el viejo terminal del AIJCH.

Quien respondió, por escrito, fue el viceministro de Transportes, Ismael Sutta. El funcionario ahora plantea que la propuesta del MTC se enmarque en lo que LAP promociona como una "ciudad aeropuerto" que, como dice su nombre, busca establecer una plataforma de servicios diversos en el área concesionada a la empresa, con el AIJCH como eje.

"Se planteó al concesionario que las operaciones del aeropuerto puedan integrarse a futuro. Esto en la medida que se incremente la demanda de pasajeros y se realicen las obras de interconexión entre ambos terminales (Sandoval planteó un monorriel). Sería un solo entorno aeroportuario, el cual se planificaría como parte del desarrollo de una ciudad aeropuerto", sostuvo el viceministro.

Este proyecto, de hecho, ya está en pie, al menos en etapa inicial, entre la inversión que hizo LAP para el nuevo terminal (US$ 2,000 millones), junto a la que han hecho terceros (US$ 400 millones).

¿Qué incluye ese gasto? Además del nuevo terminal, un parque logístico (CAPIA y LatAm Logistic), una nueva planta de combustible (Exolum, CLH Aviación), dos hoteles (Costa del Sol), una zona de carga sur (IKSA), equipos de parking (Los Portales), y los locales comerciales dentro del área de concesión, que supera las 935 hectáreas. Justamente "arriesgar" esos acuerdos con estas otras empresas es la otra traba que LAP ve para reactivar el viejo terminal.

Más info en 

ACUMULADO EN UN FIDEICOMISO

Solicitan más información al MTC sobre gasto de recursos

Desde el año en que LAP inició su concesión, han transferido al Estado, entre retribuciones y pago de impuestos, unos US$ 3,480 millones. Con la inauguración del nuevo terminal del AIJCH, la proyección es aún mayor: entre el 2025 y 2041, derivaría más de US$ 8,000 millones al fisco.
Desde el 2007, el 2% de todas las retribuciones van al Fondo de Promoción de la Inversión Privada (FONCEPRI), mientras que el 98% restante se transfiere al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), quien lo destina a un fideicomiso administrado por COFIDE, bajo instrucción del MTC. Y en este último camino, LAP solicita más información. Consultada luego por Gestión, la vocera de LAP precisó que desde el MTC no les indican cómo se destinan estos recursos. "No recibimos ningún reporte", refirió.
Ismael Sutta, viceministro de Transportes, aclaró que el dinero se usa en los aeropuertos concesionados fuera de la capital, pero sin precisar en qué rubros. Precisó que el MEF les reportó un monto acumulado de US$ 611 millones.
Al respecto, Verónica Zambrano, presidenta del Ositrán, señaló que el contrato de concesión no lo exige, pero no valida la opacidad en este tema.
"El Estado siempre está obligado a dar cuenta de todos los recursos que administra", dijo.

DESTACA QUE SE REFUERZA EL PRINCIPIO DE TIPICIDAD

Tribunal delimita exigencias de inspectores de la Sunafil

La fiscalización laboral recibe un nuevo límite que promete cambiar la dinámica entre la Sunafil y empleadores: los inspectores ya no podrán imponer sanciones basadas en interpretaciones extensivas.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

En las fiscalizaciones laborales, los inspectores de la Sunafil suelen emitir medidas de requerimiento para que las empresas corrijan presuntos incumplimientos. Pero no siempre estaba claro hasta dónde llegaba esa facultad.

Esa duda acaba de ser despejada. La Sala Plena del Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL) ha fijado un precedente vinculante que limita el alcance de estas medidas y obliga a que se ajusten estrictamente a lo que la ley tipifica como infracción.



ANDINA

Facultades. Las medidas de requerimiento de los inspectores tendrá que contar con base legal expresa.

Detalles del caso

El origen de la controversia fue un procedimiento sancionador en el que la inspección laboral ordenó a un empleador acreditar el pago de la asignación familiar correspondiente a varios periodos. La empresa presentó boletas y documentación que mostraban que el beneficio sí había sido abonado, aunque como parte de la remuneración básica y no en un rubro separado.

Pese a ello, la autoridad inspectiva concluyó que el requerimiento no se había cumplido y aplicó una sanción, alegando incluso que el pago se había extendido a trabajadores que legalmente no tenían derecho al beneficio.

Al revisar el caso, el Tribunal de Fiscalización Laboral determinó que la medida de requerimiento sí había sido atendida, pues existía evidencia del pago. En ese sentido, dejó sin efecto la sanción por incumplimiento de la medida, aunque confirmó la infracción por no haber diferenciado el concepto de asignación familiar en los contratos.

La clave, sin embargo, estuvo en lo que el tribunal señaló sobre el rol de los inspectores: no basta con interpretar la norma de manera amplia para sancionar, sino que la exigencia debe tener sustento legal expreso.

Con este análisis, la Sala Plena estableció un precedente vinculante que ahora será obligatorio en todos los casos: las medidas de requerimiento deben describir con precisión los hechos detectados, el deber incumplido y la infracción aplicable, y solo pueden ordenar conductas previstas expresamente en la ley o el reglamento.

En consecuencia, los inspectores de la Sunafil ya no podrán imponer sanciones basadas en interpretaciones extensivas o en obligaciones no contempladas en la norma, delimitando de forma estricta el alcance de su potestad fiscalizadora.

OTROSÍDIGO

Impulso de la seguridad jurídica

Apunte. El nuevo precedente también es visto como una herramienta que aporta previsibilidad a los procesos de fiscalización. Para Martín Ruggiero, el pronunciamiento funciona como un llamado de atención a la autoridad inspectiva, los inspectores deberán ser mucho más rigurosos al momento de identificar una infracción y no podrán basarse en interpretaciones amplias de la norma. Así, los empleadores tendrán un marco más claro para cuestionar sanciones.

Tipicidad y límites

Tanto Martín Ruggiero, abogado laboralista, como César Puntriano, socio del Estudio Muñiz, coinciden en que el núcleo del precedente está en reforzar el principio de tipicidad.

Hasta ahora, la Sunafil solía emitir medidas de requerimiento con cierto margen de interpretación, llegando en algunos casos a sancionar conductas que no estaban claramente descritas en la ley o el reglamento. Con el nuevo criterio, ese espacio de discrecionalidad queda cerrado.

"Si una conducta no está prevista en la norma, no se puede imponer una multa. No cabe hacer interpretaciones extensivas ni analógicas", advierte Ruggiero.

En la misma línea, Puntriano complementa: "La Sunafil no puede añadir comportamientos sancionables distintos a los que señala expresamente el Reglamento de Inspecciones. Para multar, la conducta debe estar claramente tipificada".

El precedente también aclara que no corresponde sancionar a un empleador por otorgar beneficios más amplios que los previstos por la ley, siempre que ello no afecte a otros trabajadores.

En el caso revisado, el pago de la asignación familiar se extendió, incluso, a quienes no cumplían los requisitos legales, lo que fue cuestionado por la inspección. Sin embargo, el tribunal señaló que esa práctica no configuraba una infracción, ya que no generaba un perjuicio concreto.

Ambos especialistas coinciden en que este criterio es correcto. Ruggiero explica que el fallo subraya la ausencia de un impacto adverso en los trabajadores, lo cual impide sancionar al empleador.

Más info en gestion.pe

PRODUCTOS PERUANOS



ISTOCK

Preferencia. Arándanos rojos lideran los envíos nacionales.

China recibe el 13% de los envíos agropecuarios

Las posiciones del tablero comercial de destinos de productos peruanos se han ajustado para algunos países, pero no para China. Hasta el cierre del primer semestre, el gigante asiático continuó en la cúspide de la lista de países donde arriban los productos del Perú.

El "Reporte de Exportaciones - Junio 2025" del CIEN-ADEX recabó que el desempeño favorable de los envíos a las tres principales economías (sumándose EE.UU. y Europa) se explica, principalmente, por los mejores precios de los minerales (casi el 29%), pero tiene un rol clave el sector agropecuario.

En detalle, a nivel agropecuario, China representa para nuestro territorio el 13% promedio de sus exportaciones, una cifra mayor en comparación con el 11% que la Dirección de Estudios Económicos del Ministerio de Desarrollo Agrario o Riego (Midagri) registró en el 2024.

Esta dinámica mercantil es posible porque con el país asiático se ha suscrito un Tratado de Libre Comercio (TLC), el mismo que fue revisado y actualizado en noviembre del 2024. Cabe recordar que está vigente desde marzo del 2010.

En esa línea, el Midagri detalló que se ubican, como el principal producto enviado, los arándanos rojos, mirtilos y demás –todos en su presentación fresca–, con una participación del 34.17%. Continúan las paltas frescas y secas, con 17.51%; la tara en polvo, con 11.44%; las uvas frescas, con 7.27%; y las demás algas, con 6.20%.

En este panorama, Ángel Manero, titular de la cartera, destacó que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) "ha cambiado la metodología" al momento de establecer vínculos comerciales con economías internacionales. "A dónde podemos vender más inmediatamente debería ser la prioridad", apuntó.

EL DATO

Fundamentos. El Midagri describió las características que convierten a China en un país destino de alta bienvenida hacia los productos peruanos: mayores ingresos, nuevos centros urbanos, globalización, apertura comercial y comercio electrónico. Esto significó cambios en sus patrones de consumo.

REFIRIERON DESDE EL COES

Apagón en regiones del sur afectó principalmente a empresas mineras

Las interrupciones del suministro eléctrico, ocurrida este martes, se registraron en varias provincias y distritos de cinco regiones: Arequipa, Moquegua, Tacna, Puno y Apurímac.

ELÍAS GARCÍA OLANO
elias.garcia@diariogestion.com.pe

El último martes sucesivos cortes intempestivos y masivos del servicio de electricidad afectaron a miles de pobladores en diversas regiones del sur del país, pero particularmente a actividades productivas, trayendo a la memoria recientes apagones a gran escala como los sucedidos en España y Chile.

En este caso, las interrupciones del suministro eléctrico se registraron en varias provincias y distritos de cinco regiones: Arequipa, Moquegua, Tacna, Puno y Apurímac.

El presidente del Comité de Operación Económica del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (COES), César Butrón, explicó a **Gestión** que la causa de los apagones se originó en una subestación de Poroma (Nasca) que recibe dos líneas de transmisión de 500 kilovoltios que se extienden al sur.

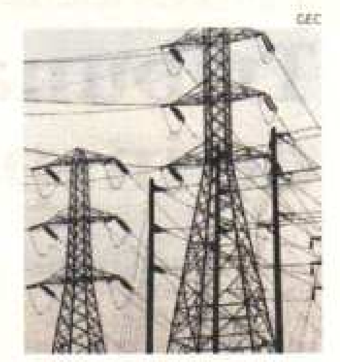
Reconoció que (debido a la ocurrencia de los apagones en la madrugada) todas las empresas mineras en el sur del país se vieron afectadas, pues (sus instalaciones y equipos) son mucho más sensibles a las variaciones en la tensión eléctrica.

Explicó que los clientes libres del mercado eléctrico (entre ellos las mineras) tienen sistemas de protección en sus propias instalaciones, que actúan (como en este caso) ante las variaciones en la frecuencia (del suministro) y en la tensión.

EN CORTO

Escalado. César Butrón dijo que los grandes consumidores, una vez restablecido el servicio, deben reponer poco a poco sus operaciones productivas y no "de golpe", pues se podría generar una carga (demanda de energía) muy grande y súbita al sistema eléctrico.

GEC



Cortes. Se dieron intempestivos y otros masivos.

Más info en gestion.pe

EN EL LEGISLATIVO

Cinco proyectos buscan cambios en esquema de cobro de peajes

Desde el 2023 hasta este mes, se acumulan hasta cinco proyectos que buscan modificar las condiciones bajo las cuales se aplica el cobro de peajes en diversas carreteras concesionadas por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y la Municipalidad Metropolitana de Lima.

Así, plantean desde implementar rutas alternas a aquellas vías concesionadas, hasta aplicar lo que consideran "tarifas sociales" en ellos o regular las distancias mínimas a las que deben ubicarse las garitas de cobro de peajes, entre otros.

En un análisis que realizó ComexPerú sobre cada una de esas propuestas legales se concluyó que desde el Legislativo se estaría intentando aplicar un "populismo" en la regulación del cobro de peajes.

Una de las propuestas está contenida en el Proyecto de Ley 4024/2022, planteado por la congresista Digna Calle (Podemos Perú), que dispone la implementación de vías alternas en todos los peajes de Lima Metropolitana.

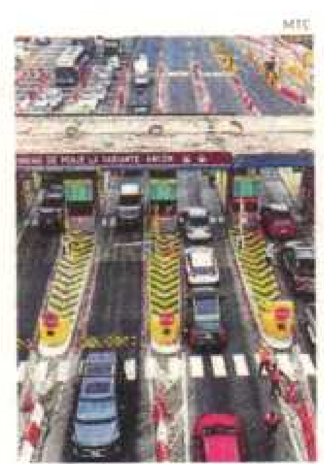
Esta iniciativa –objetó Comex– desconoce que, previo al otorgamiento de la concesión, se negocia y autoriza una tarifa que permita cubrir los costos de inversión, operación y conservación de la infraestructura vial, y que uno de los factores para fijar el precio de la tarifa es el volumen de tránsito.

Es la misma problemática del Proyecto de Ley 11195/2024-CR (de Segundo Acuña, de Honor y Democracia), que establece la obligatoriedad de incluir en todas las concesiones de rutas terrestres una cláusula que obligue a implementar vías alternas a aquellas que contemplan el cobro de peaje.

Al respecto, Comex refirió que los contratos de concesión actualmente en ejecución ya cuentan con condiciones previamente establecidas.

El tercer proyecto que podría generar serias distorsiones en perjuicio de las inversiones en el país –refirió Comex– es el 7090/2023-CR (de Segundo Montalvo, de Perú Libre). Este propone establecer el criterio de "tarifas reales y sociales" para los peajes a nivel nacional.

MTC



Afectación. La cuarta propuesta busca establecer que cobros sean por telepeaje y flujo libre.



GESTIÓN



medios **oficiales** de



Brindaremos una cobertura especial sobre **PERUMIN 37**, la convención minera más importante de la región.



Del 22 al 26 de setiembre

Para más información pueden contactarse a los siguientes correos:

sandra.nunez@comercio.com.pe

wendy.amanzo@comercio.com.pe

EN EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

SNI: "La transformación cultural es más importante que la digital"

Antonio Ramírez-Gastón, presidente del Comité ARTIC (Automatización, Robótica y Tecnologías de la Información) del gremio industrial destacó un elemento urgente para lograr un eficaz uso de la inteligencia artificial en el país.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

En el 2024, el Índice de Preparación Gubernamental para la Inteligencia Artificial (IA) arrojó que Perú se ubica en el puesto 60 de 188 países. En comparación con el año anterior, registró un leve retroceso –puesto 58–, una evidencia de que implementar la IA en la prestación de los servicios nacionales requiere aún de mucho esfuerzo.

El dato lo trajo a colación Antonio Ramírez-Gastón, presidente del Comité ARTIC (Automatización, Robótica y Tecnologías de la Información) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), con el objetivo de enlistar en qué frentes la transformación digital debe ir de la mano con lo que él denomina una "transformación cultural".

IA + reconfiguración del pensamiento

Ramírez-Gastón repasó aquellos sectores que experimentan flujos de producción más amplios a partir de la intervención de la IA.

"En agroexportación, gracias a la IA y a la gran cantidad de datos, se puede determinar el correcto sistema de riego, cuánto hay que poner de fertilizantes, cuál es el calibre, o sea, el diámetro de la fruta. Obviamente, hay factores exógenos, como el clima, pero ahora se puede desarrollar el producto estrella para la agroexportación en porcentajes mayores de lo que podía hacer antes".

En suma, "toda empresa de salud, manufactura, producción agroindustrial, textil, plásticos, cartones tiene algo que puede automatizar. Hay una serie de actividades que se pueden simplificar gracias a este uso de las herramientas tecnológicas que se están viendo en el medio", recalcó.

No obstante, el especialista enfatizó que hay un paso estratégico al ritmo de la implementación de la IA.

"La transformación cultural es más importante que la transformación digital y el uso de la IA. ¿Por qué? Porque la transformación cultural es el buen uso de la inteligencia artificial para beneficio de lo que uno considera que puede hacer. Cómo aprovecho estas facilidades en favor de mi negocio o de la sociedad".

Detectó, así, un circuito: "Si las personas tienen claro cuál es la visión del negocio, entonces comienzan poco a poco a implementar soluciones o herramientas tecnológicas en línea con ello. Por ejemplo, para una mayor satisfacción al cliente emplean chatbots. Y si estos resultan impersonales, la herramienta no cambia, sino el pensamiento de quien la ha diseñado".

Más info en gestion.pe

DIFUSIÓN



Avance. Antonio Ramírez-Gastón apuntó que son cada vez más necesarias las automatizaciones en sectores como la agroindustria.

OTROSÍ DIGO

Participación de la triple hélice

Uniforme. La implicancia homogénea del Estado, la empresa y la academia en la transformación digital es un aspecto que el vocero de la SNI también calificó como obligatorio. Pero aconsejó no quitar el enfoque económico en el trinomio: "La academia debe entender que todo tipo de investigación, si la quiere rentabilizar, debe mirar hacia los intereses de las empresas que están presentes en el mercado.

ADVIERTEN DESDE PERUCÁMARAS

Inseguridad resta más que las elecciones del 2026

Aunque en los últimos meses de un año preelectoral, como este 2025, se teme por el impacto que podrían tener las elecciones presidenciales en la economía, en este podría pasar desapercibido mientras se observan riesgos de mayor peso, señaló la Cámara Nacional de Comercio, Producción, Turismo y Servicios (Perucámaras).

Para el presidente del gremio, Óscar Zapata, actualmente, no se vislumbra algún freno en proyectos o inversiones en las regiones pese a la proximidad de la campaña electoral.

"El tema electoral está pasando desapercibido, no está impactando en la productividad y el crecimiento del país. Realmente todavía no se nota que este clima político esté afectando el proceso de inversión", comentó a **Gestión**.

Zapata afirmó que la demanda se sostiene fuerte. Solo hasta el primer trimestre, la economía peruana registró un avance del 3.9%, impulsado principalmente por regiones mineras y agroexportadoras.

Las regiones que vienen destacando son Apurímac, Junín y Loreto, liderando el crecimiento regional con avances de 29.5%, 7.7% y 6.6%, respectivamente.

En contraste, Cusco (-8.1%) y Pasco (-6.4%) fueron las regiones con mayor contracción, reflejando la vulnerabilidad frente a conflictos.

Si bien con vista a los próximos meses Perucámaras espera que se mantenga un panorama positivo, el gremio advirtió que el riesgo de mayor inseguridad podría afectar las futuras inversiones.

Incluso, en medio de un año preelectoral, Zapata precisó que la inseguridad ciudadana viene siendo el freno más potente para la inversión y el desarrollo. Sin este factor, el crecimiento de la inversión podría ser tres veces mayor.

EN CORTO

Crítica. Aunque Óscar Zapata resaltó que la inseguridad viene afectando a todos los sectores, apuntó que el impacto es particularmente notorio en la minería, donde proyectos como Southern, Quellaveco, Chinalco, Antamina, Zafranal y Tía María se encuentran detenidos o demorados en sus planes de crecimiento e inversión.

BLOOMBERG



Costo. El crecimiento podría ser tres veces mayor, estiman.

DE LIMA Y CALLAO

MTC



Beneficios. Se estima impactará en más de siete millones de personas.

Líneas 3 y 4 ya tienen financiamiento

El titular del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), César Sandoval, anunció que el Gobierno ya cuenta con el financiamiento para poner en marcha la primera etapa de los proyectos de la Línea 3 y 4 del Metro de Lima y Callao.

Ambas obras, que buscan beneficiar a más de siete millones de personas, requerirán de una inversión que, en conjunto, superará los US$ 10,000 millones.

"Se tomó la decisión [el MTC con el Ministerio de Economía y Finanzas] y hoy lo anuncio, como política de Estado, que empiezan los procedimientos de los proyectos de la Línea 3 y 4", indicó Sandoval.

Sobre estos proyectos, que se realizarán en la modalidad de Gobierno a Gobierno, el ministro precisó que hay varios países interesados como Canadá, Inglaterra y Japón.

Para estas obras, el esquema de Gobierno a Gobierno permitirá contar con una Oficina de Gestión de Proyectos (PMO) que brindará asistencia técnica en todas las fases: diseño, ejecución, operación y mantenimiento.

La Línea 3 tendrá una extensión de 34.8 kilómetros y la Línea 4 comprenderá 23.6 kilómetros, además de ocho adicionales.



ALBERTO ARISPE
Gerente general Kallpa SAB



Costo de capital, variable clave en todo análisis financiero

El retorno esperado siempre debe superar el riesgo de la inversión y ese riesgo lo debe determinar usted, en base a información.

Una de las decisiones financieras inteligentes que todo inversionista/manager debe tomar para siempre maximizar el valor de su activo es la llamada "decisión de inversión": ¿debo o no debo invertir en determinado valor?

Y la respuesta es simple. Invierta usted en aquel negocio dónde la rentabilidad que espera obtener supere el costo de capital, que es el rendimiento requerido mínimo que usted demanda por tomar esa inversión.

Por ejemplo, si usted desea invertir en bonos colombianos porque determinado bono rinde 7% al año en dólares, debe hacerlo si y sólo si, ese retorno compensa el riesgo que usted está asumiendo. Si usted cree que el riesgo es tan alto que deberían pagarle una tasa de interés mayor, no debe comprar ese activo. El retorno esperado siempre debe superar el riesgo de la inversión y ese riesgo lo debe determinar usted, en base a información.

Para invertir en acciones la metodología más usada para determinar el costo de capital es el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model). El CAPM señala que en general hay tres riesgos a tomar en cuenta: 1) el riesgo adicional que implica invertir en acciones vs. invertir en bonos de bajo riesgo, 2) el riesgo del país donde opera la empresa (es distinto invertir en un negocio en Japón, en Perú o en Burkina Faso), 3) el riesgo del negocio en sí (no es lo mismo invertir en una zapatería, en una farmacia, en una mina o en un banco).

En primer lugar, existe el riesgo de invertir en acciones, denominado "riesgo de ser accionista". Una persona no tiene por qué invertir en acciones. Podría invertir en bonos y asumir menos riesgo. En general, las acciones son de mayor riesgo que los bonos, porque la renta que genera la acción es variable (los dividendos), mientras que la renta que generan los bonos es fija (los cupones).

Para el riesgo del país donde opera la empresa, casi siempre se toma en cuenta la tasa de interés del bono soberano de dicho país. La mayoría de las naciones emiten bonos en los mercados internacionales para financiar sus déficits fiscales y esos bonos tienen una clasificación de riesgo. A mayor rating crediticio, menor riesgo, y, por tanto, en teoría, el mercado demandará menor tasa de interés por esos bonos. Esta clasificación de riesgo es una herramienta de análisis fundamental para los inversionistas y emisores. Por ello es tan importante que el Perú no baje del rating BBB- que tiene hoy, pues si hay una *downgrade*, lo más probable es que el mercado comience a demandar más tasa de interés por bonos peruanos y ello eleva el costo de capital de todos los negocios en el Perú y desaliente la inversión.

Para el riesgo del negocio, el profesor Aswath Damodaran, de la Escuela de Negocios de Stern de la Universidad de Nueva York, ha calculado la variable Beta, que mide la volatilidad o riesgo sistemático de una acción en relación al mercado (índice Standard & Poors 500, que agrupa las acciones de las 500 empresas más grandes/importantes de Estados Unidos), para diferentes negocios.



DIFUSIÓN

Entre el periodo 2015-2020, Petroperú tuvo, en promedio, una utilidad neta de US$ 105 millones por año. Mucha gente aplaudió, pero la pregunta es, ¿genera valor para su accionista, el Estado?

Damodaran ha simplificado la vida de los analistas al determinar betas para diferentes sectores. Siempre habrá negocios más riesgosos que otros. Por ejemplo, una empresa de distribución de electricidad tenderá a ser menos riesgosa que una empresa que vende autos de lujo, porque, si la economía retrocede, las personas sacrificarán gastos en bienes de lujo y, todo lo demás igual, no tanto el consumo de electricidad.

> "Si hay una *downgrade*, lo más probable es que el mercado comience a demandar más tasa de interés por bonos peruanos y ello eleva el costo de capital de todos los negocios en el Perú y desaliente la inversión".

Ese Beta debe ser multiplicado por el grado de deuda sobre capital que tiene la compañía. A mayor endeudamiento (apalancamiento financiero), mayor riesgo y, por tanto, el Beta apalancado será mayor y eso incrementará el costo de capital del accionista.

Muchas veces, las personas no toman en cuenta el costo de capital cuando hacen análisis. Voy a poner el caso de Petroperú. Entre el periodo 2015-2020, la petrolera tuvo, en promedio, una utilidad neta de US$ 105 millones por año. Mucha gente aplaudió, pero la pregunta es, ¿genera valor para su accionista, el Estado? Entre esos años, estimo que Petroperu tenía un costo de capital superior al 16% (su alta deuda no ayuda) y un patrimonio promedio anual de US$ 1,537 millones. Por tanto, su retorno sobre el patrimonio (ROE) promedio anual no supera el 8%. Como 8% es significativamente menor al costo de capital, la empresa no crea valor para su accionista. Ahora, si Petroperú trae algún retorno adicional a la sociedad que no aparece en sus estados financieros –cosa que dudo–, alguien podría señalar que ese retorno se debe añadir al retorno económico/financiero, por ser Petroperú una empresa 100% estatal.

Otro ejemplo muy diferente es el caso de Orygen Perú (antes Enel Generación Perú), una de las empresas de generación eléctrica más grandes del país. Entre los años 2020-2024 la empresa generó en promedio S/ 714 millones en utilidad neta anual, que representó un ROE promedio de 23% por año en el periodo de tiempo mencionado. Debido al sólido desempeño operativo, el endeudamiento de la empresa siempre se ha mantenido bajo. Por ello, el costo de capital de Orygen es de 9%. El ROE de la compañía supera ampliamente su costo de capital, lo que significa que hay mucha generación de valor para el accionista. La empresa invirtió su capital de manera eficiente en activos que generan altos retornos y las utilidades que genera le permiten cubrir todos sus costos, sus necesidades de inversión, necesidades de capital de trabajo y además cuenta con excedentes para pagar altos dividendos a sus accionistas, una empresa privada europea.



PRIMAS POR FIANZAS Y CAUCIONES

Empiezan a frenarse garantías a contratistas de obras públicas

En contrataciones medianas y pequeñas, aseguradoras observan una reducción de la emisión de cartas fianza y pólizas de caución, lo que obedecería al desincentivo de algunos gobiernos regionales y locales en ejecutar estos gastos tras ratificarse que no podrán ser reelegidos en próximas elecciones.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Las fianzas y cauciones son seguros que garantizan, en favor de terceros, el cumplimiento de obligaciones derivadas de contratos de obra, suministro o servicios. El mercado de esas pólizas corresponde principalmente a operaciones ligadas al sector público, en la que el tomador es el contratista.

Las primas por fianzas y cauciones otorgadas por las aseguradoras aumentaron en 18% entre enero y junio del 2025, en comparación con el mismo periodo del año anterior, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Sin embargo, en este segundo semestre se proyecta una desaceleración, por lo que al final del 2025 se cerraría con un avance de solo 12% frente al 2024. Así lo estima Avla Seguros, una de las compañías aseguradoras con mayor participación en este nicho.

"Todavía hay contrataciones de volúmenes grandes, pero la contratación mediana o pequeña (para obras) sí se ha reducido. Nosotros vemos una reducción en lo que se emite, en lo que se publica a diario de contratación pública, tanto para obras, servicios, bienes, etcétera", manifestó Walter Fernández, gerente general de la compañía.

Tomando lo anterior en cuenta, el ejecutivo prevé un segundo semestre "un poco más lento". Así, en el 2025 se crecería por debajo de la expansión registrada en el 2024 (14%).



GEC

Construcción. Es una de las actividades que más demanda cartas fianza.

Sin reelección

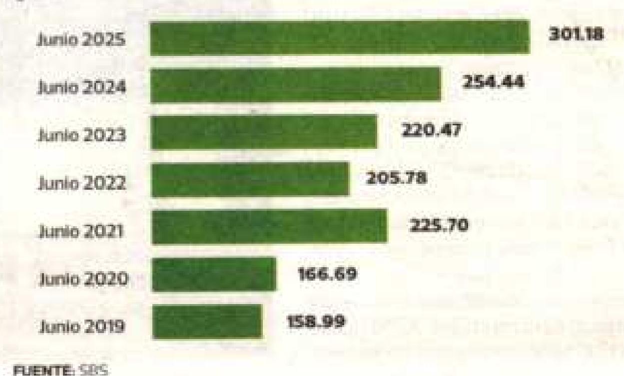
"Si me preguntas mi parecer, creo que (la menor inversión estatal) tiene que ver en algunos casos con la posibilidad de reelección o de no reelección. Eso también marca un poco de más o de menos movimiento de contratación pública", refirió Fernández.

Hubo un último intento para admitir la reelección de alcaldes y gobernadores en junio por parte del Congreso de la República. Sin embargo, como no se logró la votación mínima requerida de 87 votos, la reforma constitucional tendría que ser sometida a referéndum, a lo que se opone un sector del Legislativo.

Con todo, bajo las condiciones actuales, está descartada la reelección de alcaldes y gobernadores en el 2026.

Según han advertido economistas y analistas políticos, cuando las autoridades tienen la oportunidad de reelegirse se genera un incentivo para aumentar el gasto y la ejecución de obras públicas cuando se acerca el final de su mandato. En cambio, si no existe esa oportunidad, la lógica cambia y se mueven por otros intereses.

Primas de seguros netas de fianzas y cauciones (Millones de S/)



FUENTE: SBS

Ámbito privado

Además de menor obra pública, también en el ámbito privado se anticipa una desaceleración de la inversión que se reflejará en las fianzas y cauciones, según Avla Seguros.

"Hay contratación privada que, eventualmente, más que cancelarse, se postergaría un poco por el ruido político. Eso siempre es parte del ciclo preelectoral", dijo Fernández.

Por ello, aunque aún no se evidencia lo anterior, sí se espera alguna contracción en el sector de infraestructura y construcción, aseguró el ejecutivo.

Sin embargo, se observa dinamismo del gobierno central, algunos gobiernos regionales, la Municipalidad de Lima, Proinversión, ANIN (Autoridad Nacional de Infraestructura), obras por impuestos diversas y otras entidades "que aún están bastante activas", afirmó.

Sectores

Además del sector de construcción, Fernández observa que otras actividades que mueven cartas fianza son minería, energía renovable no convencional —eólica o solar fotovoltaica—, sector energético en general y vivienda social (Avla respalda, por ejemplo, contratistas que trabajan con el programa Techo Propio).

"Tenemos varios proyectos de energía renovable que están en el radar. Algunos de ellos a punto de empezar, pero por A o B motivos todavía no inician. Estamos muy cerca de ellos para apoyarlos próximamente", agregó.

EMITIDAS POR ASEGURADORAS Y BANCOS

Hay preferencia por cartas fianza en el mercado

Entre enero y junio del 2025, las primas de las cartas fianza subieron 23.9% frente al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, las cauciones se redujeron en 2.8%.

Walter Fernández, CEO de Avla Seguros, sostuvo que cada vez se toman más cartas fianza y menos cauciones, en vista de que las primeras brindan mayor "certidumbre".

"El modelo de cartas fianzas, como lo usamos hoy en día en el Perú, ya está normado y reglamentado sobre qué condiciones va a contener. Pero la póliza de caución depende de cada proyecto y necesidad", refirió.

Además, el ejecutivo resaltó que las cartas fianza pueden ser emitidas tanto por los bancos como por las aseguradoras.

"Existe un desconocimiento considerable de algunos actores relevantes de la industria peruana de construcción, infraestructura (en el sector privado), que piensan que la carta fianza entre bancos y compañías seguros no es intercambiable", manifestó.

Más info en gestion.pe



IMPACTO EN COMPAÑÍAS

Riesgos sociales se perciben más a corto plazo que climáticos

En los próximos años, el panorama podría volverse más complejo para las compañías desde varios frentes. Uno de los errores más comunes en las empresas es gestionar los principios ESG como algo aislado.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Los riesgos sociales y climáticos son particularmente importantes en la región e inciden en varias actividades económicas.

Por un lado, es sabido que muchos de nuestros países son vulnerables ante los cambios en las temperaturas, lo que puede afectar el dinamismo de las empresas. Pero también hay una alta exposición a la inestabilidad política.

"Hemos visto para los próximos años el riesgo social mucho más marcado que los riesgos climáticos. Uno ve el riesgo climático un poco más a largo plazo", manifestó Marco Antonio Zaldívar, presidente del consejo directivo del Programa de Inversión Responsable (PIR), en el marco del evento Gestión Responsable 2025, organizado por este diario.

En tal sentido, refirió que desde hoy se está pensando en Perú en las próximas elecciones del 2026.

Indicadores

"Cuando hablas de los riesgos al año siguiente, son riesgos sociales. Todo lo que pasa en el Perú socialmente hablando para cualquiera de las empresas (es relevante), mucho más en compañías, por ejemplo, mineras o agropecuarias", agregó.

En tal sentido, no solo es necesario que las empresas desarrollen programas sociales, sino que también demuestren con indicadores el impacto de los mismos, según Zaldívar.

Sin embargo, lo climático también tiene repercusión tomando en cuenta que –si es adecuadamente abordado por las empresas– puede brindar acceso a financiamiento a menor costo, a través de fondos especializados, por ejemplo, expresó el analista.

"Si eso (lo climático) no está en el mapa de riesgos (de la firma), yo como inversionista, como prestamista, tengo algunas dudas de financiarte a 10 años", afirmó.

Errores

Daniela Door, CFA y directora ejecutiva de Transformando Coaching, refirió que uno de los errores más comunes en las empresas es gestionar los principios de ESG (sociales, de gobernanza y ambientales) como algo aislado.

"El tema de sostenibilidad no es un trabajo solo del equipo de sostenibilidad, sino de cada una de las personas que laboran en la compañía, desde el directorio", enfatizó.

Además, puso énfasis en que, para acceder a instrumentos orientados a inversiones verdes, las empresas deben emplear indicadores medibles y "bien identificados", así como elaborar reportes claros.

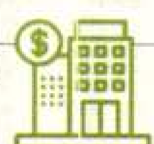
"Hay que empezar a tocar esos temas, que estén dentro de la cultura, dentro de nuestro directorio, que estén en nuestras conversaciones, traer a la gente que sepa el tema. Con eso vamos construyendo la visión que necesitamos para poder contar con un manejo sostenible de nuestras finanzas", agregó.

GEC



Entorno. Tensiones sociales influyen en actividades como la minería y agropecuario.

ESG: indicadores generales de empresas peruanas



85%	de las empresas generan informes sobre sostenibilidad o asuntos ESG.
60%	de las empresas incluye información de sostenibilidad en sus informes anuales financieros.
14%	de las empresas cuenta con reportes integrados.
56%	de las empresas ven al cambio climático como un riesgo a sus negocios.
74%	de las empresas que reportan sobre sostenibilidad incluyen objetivos de carbono.

FUENTE: Perú Sostenible (en base a KPMG) **ELABORACIÓN:** Gestión

LA CIFRA

4%

De vegetación natural se perdió en Perú en las últimas tres décadas.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN



RAFAEL ALCÁZAR
Socio de Rebaza, Alcázar & De Las Casas

Nuevo Reglamento de Clasificación y Valorización de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero

El 11 de agosto se publicó la Resolución SBS N° 02664-2025, que aprueba el nuevo Reglamento de Clasificación y Valorización de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero (el Reglamento), con el objetivo de alinear las disposiciones contables aplicables a las inversiones que realizan las empresas del sistema financiero (las ESF) a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): NIIF 9 y NIIF 13. El Reglamento entrará en vigencia el 1 de enero del 2027.

El Reglamento establece una mayor obligación de documentación respecto de las inversiones de las ESF: se deberán elaborar políticas de inversión diferenciadas por cada modelo de negocio, que incluyan objetivos, indicadores de gestión (KPIs), esquemas de remuneración y evaluación de resultados, promoviendo una mayor transparencia y permitiendo una revisión más integral por parte de la SBS.

> "El Reglamento modifica las disposiciones aplicables a la reclasificación de inversiones, la cual solo será permitida cuando exista un cambio en el modelo de negocio para la gestión de inversiones, debidamente documentado y justificado ante la SBS".

Asimismo, se actualiza la clasificación de inversiones, ahora en cuatro categorías: (i) a costo amortizado, (ii) a valor razonable con cambios en otro resultado integral, (iii) a valor razonable con cambios en resultados (con tres subcategorías) y (iv) en subsidiarias, asociadas y participaciones en negocios conjuntos; incorporándose como criterio central para su categorización la "prueba del modelo de negocio" (forma de gestión de inversiones para generar flujos de efectivo) y la "prueba SPPI" (determinación de si los flujos de efectivo son únicamente pagos de principal e intereses sobre el principal pendiente).

Modelo de pérdidas

También se incorpora el "modelo de pérdidas crediticias esperadas" para estimar y reconocer pérdidas potenciales de un activo financiero de manera anticipada, en base a la probabilidad de incumplimiento por parte del deudor.

Finalmente, el Reglamento modifica las disposiciones aplicables a la reclasificación de inversiones, la cual solo será permitida cuando exista un cambio en el modelo de negocio para la gestión de inversiones, debidamente documentado y justificado ante la SBS. Constituirá una infracción grave reclasificar una inversión sin demostrar que haya un cambio de modelo de negocio.

Nuevamente, se trata de una norma que nos lleva a mejores estándares internacionales esta vez respecto de las diferentes inversiones posibles en el sistema financiero peruano.



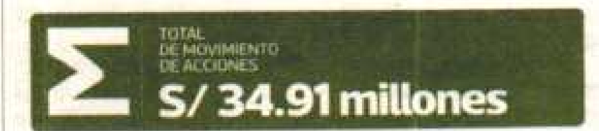
BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Miércoles, 27 de agosto del 2025

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mils. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mils. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	1.440	1.450	1.440	1.44	0.00	0.40	1.14	276220	20.0	98.16	3628.49	7.36	5.86	0.94	617.65	-	1.41	1.41	4.69
▲ Banco de Credito	C1	4.660	4.750	4.680	4.68	0.43	0.17	0.47	35052	42.0	96.93	17199.56	7.82	10.17	2.54	1686.80	-0.21	2.63	1.74	27.51
■ Scotiabank Perú	C1	11.850	11.850	11.850	11.85	0.00	0.02	0.04	1300	4.0	22.09	2761.68	8.84	5.99	0.81	460.08	0.42	6.28	7.73	26.59
DIVERSAS																				
▲ Credicorp Capital Perú	C1	1.750	1.850	1.850	1.85	5.71	0.06	0.18	34338	4.0	4.29	69.98	8.43	8.04	1.56	8.68	5.71	-	15.63	12.53
▲ Ferreycorp	C1	3.330	3.350	3.330	3.34	0.30	0.71	2.03	212549	62.0	99.39	895.14	6.12	5.98	1.06	149.30	-0.89	-3.75	4.05	21.90
▲ Aenza (Antes GYM)	C1	0.244	0.246	0.246	0.25	0.82	0.05	0.15	213829	6.0	15.95	95.61	-	-	0.30	-95.71	2.50	-13.99	-18.00	-47.10
■ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.135	0.135	0.135	0.14	0.00	0.16	0.46	1200493	56.0	92.64	-	-	-	-	-	6.30	-6.25	-6.90	-34.15
■ BBVA Sociedad Titulizadora	-	6.000	6.000	6.000	6.00	0.00	0.00	0.01	330	1.0	27.61	-	5.66	-	-	0.00	3.45	3.45	10.09	27.04
AGRARIAS																				
■ Agroindustrial Pomalca	C1	0.240	0.240	0.240	0.24	0.00	0.02	0.05	75813	5.0	46.01	21.42	1.15	3.36	0.11	6.17	-2.04	-	-4.00	1.24
■ Cartavio	C1	37.000	37.000	37.000	37.00	0.00	0.04	0.13	1183	9.0	58.28	236.20	12.71	-	-	22.10	-0.05	-3.39	-20.09	-13.15
■ Casa Grande	C1	10.600	10.600	10.600	10.60	0.00	0.05	0.14	4708	27.0	78.53	252.94	13.89	17.79	0.92	14.17	-2.39	-3.64	-12.54	-11.67
INDUSTRIALES COMUNES																				
▼ Alicorp	C1	8.930	8.900	8.800	8.80	-1.46	0.10	0.30	11733	32.0	96.32	2126.34	4.28	17.93	4.41	118.49	-2.22	-7.85	-7.85	33.49
■ Austral Group	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.01	0.03	6100	2.0	20.25	128.40	9.71	4.17	0.75	30.69	-	6.06	9.38	43.58
▼ Unacem Corp	C1	1.630	1.620	1.600	1.60	-1.84	0.55	1.58	344084	48.0	88.96	806.80	2.50	5.57	0.49	144.43	3.90	1.27	4.58	5.92
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.500	4.500	4.500	4.50	0.00	0.03	0.09	6937	11.0	92.64	543.17	-	9.01	1.46	60.20	4.17	3.93	5.88	6.38
■ Pesquera Exalmar	C1	2.500	2.500	2.500	2.50	0.00	0.06	0.16	22010	4.0	6.13	209.30	9.08	-	0.68	-1.93	-	-	13.64	9.99
■ Siderúrgica del Perú	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.02	0.04	8958	9.0	70.55	347.03	11.25	12.83	1.28	26.16	-2.23	2.94	6.06	14.71
MINERAS COMUNES																				
■ Nexa Resources Atacocha	BC1	0.065	0.065	0.065	0.07	0.00	0.07	0.21	1129415	16.0	24.54	17.05	-	-	1.41	-2.18	3.17	4.84	27.45	91.18
■ Minera El Brocal	C1	10.500	10.500	10.500	10.50	0.00	0.02	0.06	2000	1.0	22.70	476.88	4.22	26.09	1.12	18.53	-	-3.67	-4.55	-0.17
▲ Volcan	BC1	0.327	0.330	0.320	0.33	0.61	1.57	4.49	4785823	152.0	99.39	361.61	-	-	0.73	-	16.67	31.08	37.08	58.17
SERVICIOS PÚBLICOS																				
■ Engie Energia Peru	C1	3.700	3.700	3.700	3.70	0.00	0.27	0.76	72008	14.0	85.89	630.33	14.04	5.97	0.52	105.27	-	-1.07	1.37	3.23
▼ Hidrandina	C1	1.300	1.280	1.280	1.28	-1.54	0.01	0.03	8383	4.0	50.31	280.73	5.56	7.46	1.02	36.39	-	-5.19	-8.57	-18.32
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	19.000	19.000	18.970	18.97	-0.16	0.27	0.79	14468	21.0	86.50	7286.82	0.83	10.19	2.52	709.41	0.11	-0.05	-0.21	-16.88
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	0.980	0.980	0.970	0.98	0.00	0.06	0.17	60966	10.0	75.46	480.04	2.81	4.33	0.34	67.12	-	-4.85	-2.00	-3.02
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-		0.00	-	-	-	-	14.72	26.49	3.74	-	0.11	-15.35	-	-9.09	-14.29	-50.72
▲ Etna	I1	0.400	0.410	0.400	0.41	2.50	0.03	0.10	85000	5.0	5.52	7.82	7.29	-	-	0.84	-	-	20.59	43.54
MINERAS DE INVERSION																				
■ Minera Corona	I1	20.000	20.000	20.000	20.00	0.00	0.01	0.02	350	1.0	44.17	203.85	-	14.16	1.10	14.40	-	5.26	5.26	62.73
▲ Nexa Resources Perú	I1	0.990	1.000	1.000	1.00	1.01	0.02	0.06	19811	4.0	17.79	468.90	29.24	-	0.51	-	-	-7.41	-7.41	16.05
▼ Minsur	I1	3.990	3.990	3.980	3.98	-0.25	1.04	2.96	259473	69.0	96.32	3250.53	-	-	2.07	-	-0.25	-2.21	-	-16.03
▼ Southern Peru CC SP	I1	145.000	142.000	142.000	142.00	-2.07	0.02	0.06	152	2.0	33.74	19484.50	2.88	41.05	2.84	474.66	-2.07	1.43	5.19	22.91
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	227.300	230.000	230.000	230.00	1.19	0.01	0.02	23	6.0	88.34	-	-	-	-	99280.00	1.59	10.23	11.38	-8.73
▲ Bank Of America Corp	Com	49.930	50.320	49.520	50.32	0.78	0.01	0.04	255	3.0	43.56	-	-	-	-	28073.00	4.62	3.77	5.94	14.96
▲ The Boeing Company	Com	232.500	235.000	235.000	235.00	1.08	0.01	0.02	25	1.0	21.47	-	-	-	-	-10683.00	1.82	2.04	10.85	31.58
▲ Credicorp	C1	252.000	253.300	250.000	252.65	0.26	0.67	1.91	2651	11.0	99.39	23845.69	5.47	-	-	1338.70	1.96	6.83	12.59	48.15
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	755.000	748.600	747.000	747.00	-1.06	0.05	0.14	63	3.0	80.98	-	-	-	-	71507.00	0.36	-2.99	0.87	23.35
▼ Hudbay Minerals Inc	Com	11.700	11.500	11.500	11.50	-1.71	0.01	0.02	610	1.0	92.64	-	-	-	-	289.03	4.93	23.66	8.49	41.98
■ Inretail Perú Corp	C1	27.000	27.000	26.900	27.00	0.00	0.06	0.17	2220	12.0	95.09	2799.34	-	10.07	1.59	277.86	2.27	0.37	0.04	-14.96
■ Intercorp Financial Services	C1	39.330	39.330	38.600	39.33	0.00	0.01	0.03	264	4.0	88.96	4540.56	2.54	8.43	1.40	538.37	2.26	8.74	4.05	40.00
▼ NVIDIA Corporation	Com	182.000	182.250	181.310	181.90	-0.05	0.13	0.36	694	28.0	97.55	-	-	-	-	76774.00	4.41	2.54	15.27	32.77
▲ SPDR Financial Select Sector	-	52.600	53.930	53.930	53.93	2.53	0.03	0.08	500	1.0	25.15	-	-	-	-	-	4.52	1.95	4.48	10.13
▼ Market Vectors Gold Miners	-	61.310	61.100	60.760	61.10	-0.34	0.88	2.52	14475	6.0	34.36	-	-	-	-	-	5.75	18.18	15.17	73.83
■ Powershares QQQ	-	572.100	572.100	570.840	572.10	0.00	0.04	0.13	77	6.0	87.12	-	-	-	-	-	1.44	0.32	3.79	10.98
▲ Standard & Poors DR	-	643.010	647.100	645.200	645.60	0.40	1.24	3.54	1913	8.0	96.93	-	-	-	-	-	1.51	2.07	4.30	9.61
▼ Newmont Mining NEM	Com	72.240	72.200	72.200	72.20	-0.06	0.01	0.02	100	1.0	47.24	-	-	-	-	6277.00	5.52	9.96	24.48	94.09
▼ Southern Copper Corp	Com	97.620	96.000	96.000	96.00	-1.66	0.02	0.05	192	2.0	84.05	-	0.73	-	-	3610.00	2.30	2.29	-7.16	5.14
▲ Tesla, Inc	Com	346.200	351.000	350.000	350.21	1.16	0.40	1.14	1133	15.0	94.48	-	-	-	-	6065.00	8.93	13.34	10.11	-15.71
▲ Barrick Gold Corp ABC	Com	49.930	50.320	49.520	50.32	0.78	0.01	0.04	255	3.0	43.56	-	-	-	-	28073.00	4.62	3.77	5.94	14.96
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	26.370	26.340	26.320	26.32	-0.19	0.03	0.09	1236	4.0	41.72	-	-	-	-	2323.00	5.28	22.70	27.95	67.32
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	14.570	14.760	14.760	14.76	1.30	0.00	0.01	163	2.0	97.55	-	-	-	-	-	2.86	5.43	7.50	25.72
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	356.800	357.780	357.780	357.78	0.27	0.02	0.05	50	1.0	47.85	-	-	-	-	6869.00	-0.09	-3.49	-7.48	-19.60
■ Panoro Minerals Ltd.	C	0.365	0.368	0.365	0.37	0.00	0.01	0.04	39733	13.0	88.34	-	-	-	-	-	7.99	12.31	-3.95	65.91
▲ PPX Minig Corp.	N.A.	0.086	0.090	0.088	0.09	2.33	0.02	0.06	241500	5.0	55.21	-	-	-	-	-	-2.22	22.22	25.71	193.33
▲ Regulus Resources	-	1.450	1.690	1.690	1.69	16.55	0.00	0.01	2683	1.0	1.23	-	-	-	-	-	-	16.55	-	16.55
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	228.000	228.800	228.800	228.80	0.35	0.01	0.03	50	16.0	93.87	-	-	-	-	70623.00	1.92	-2.51	4.00	3.58
▲ Holding Bursátil Regional	Ord	4.980	5.050	5.050	5.05	1.41	0.13	0.37	25299	1.0	23.31	-	-	-	-	-	-	1.41	-4.90	20.24
▲ Intel Corp	Com	24.010	24.980	24.550	24.98	4.04	0.37	1.06	14753	4.0	60.12	-	-	-	-	-20504.00	5.18	26.16	9.56	24.28
▲ Microsoft Corporation	Com	499.900	505.000	505.000	505.00	1.02	0.00	0.01	5	1.0	89.57	-	-	-	-	101832.00	-0.49	-5.34	1.39	18.54
▼ Minas Buenaventura	C1	18.820	18.600	18.490	18.60	-1.17	0.08	0.22	4183	7.0	98.16	-	1.57	-	1.33	-	2.20	9.09	12.80	58.76
• Alphabet Inc GOOGL	Com A	206.350	207.500	206.400	207.50	0.56	0.07	0.20	343	5.0	93.87	-	-	-	-	115573.00	3.76	8.15	17.73	7.94
TOTALES							**34.91**	**100.00%**	**9318758**	**938.0**										

Fuente: Económatica

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.





CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 203,808 millones



SP/BVL PERU GEN -0.07%

SP/BVL LIMA 25 -0.09%

SP/BVL PERU SEL -0.24%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja

The Economist

Incluye contenido de The Economist

La transición verde se expande

Ya no son únicamente los países del norte de Europa los que se preocupan por la energía limpia.

BLOOMBERG



En mercados emergentes, los VE chinos tienen casi el mismo precio que los tradicionales y, en algunos lugares, más bajo.

Imaginen un país donde el uso de energías renovables aumenta rápidamente, lo mismo que las ventas de vehículos eléctricos (VE). Tal vez se les venga a la mente alguno del norte de Europa o la tremenda dimensión de China, que manufactura el grueso de los mencionados productos y que, el año pasado, contribuyó con más de la mitad del incremento global en la instalación de energía solar y eólica. Pues no.

Una ola de VE chinos está inundando nuevos mercados. En Turquía, donde la marca local Togg también es popular, las ventas de VE han crecido más del triple los últimos doce meses –hoy, representan el 27% de todos los autos vendidos ahí, convirtiéndolo en el cuarto mercado europeo del rubro–. El año pasado, más del 70% de vehículos importados en Nepal fueron eléctricos, al igual que alrededor del 60% de los vendidos en Etiopía, pues su Gobierno ha prohibido la comercialización de vehículos con motor de combustión interna.

Y en Vietnam, las ventas se han duplicado el último año debido, en parte, a la automotriz local VinFast. También están ganando popularidad los VE de dos y tres ruedas. La Agencia Internacional de la Energía (AIE) estima que en países en desarrollo de África, Asia y América Latina, las ventas de VE se incrementaron 60% el 2024. Algo similar ocurre con las energías renovables.

En el primer semestre de este año, Pakistán generó 25% de su electricidad con energía solar –no muy lejos del 32% en California–. La importación de baterías en dicho país también está en auge. Marruecos ha ampliado su generación de energía eólica en 50% el último año y hoy es el noveno país del mundo en ese rubro. Y en India, la generación de energía con carbón se ha contraído durante cuatro meses, gracias a un aumento de 14% en la generación de energía renovable.

Aunque los principios de la diplomacia climática indican que los países pobres, que son menos responsables por el cambio climático, no están tan obligados a volverse "verdes", muchos tienen fuertes incentivos económicos para hacerlo. La mayoría de países del sur global importa energía y, por ende, debe usar sus escasas divisas para abastecerse de petróleo y gas.

China e India poseen reservas de carbón que juegan un rol importante en sus economías y generación de energía, pero carecen de significativas reservas de hidrocarburos. En tanto, la prohibición de motores de combustión interna en Etiopía no fue una medida verde sino para reducir el gasto en combustibles fósiles y ahorrar divisas.

En mercados emergentes, los VE chinos tienen casi el mismo precio que los tradicionales y, en algunos lugares, más bajo. La AIE estima que, en Tailandia, el VE chino promedio cuesta unos US$ 30,000, frente a los US$ 34,000 del que usa gasolina. Las políticas gubernamentales también han marcado la diferencia. En Turquía, los compradores de VE pagaban un impuesto de solo 10%, comparado con tasas entre 45% y 220% para vehículos a gasolina.

Generalmente, la tecnología limpia requiere más inversión inicial que la de combustibles fósiles. Esto la ha frenado en países donde el costo de capital es alto. La AIE calcula que el típico costo de capital para un proyecto solar en India, por ejemplo, es 11% frente a alrededor de la mitad en países ricos. Pero el grupo de presión estadounidense Rocky Mountain Institute estima que, debido a la caída de sus precios, muchas tecnologías limpias han alcanzado "paridad en el gasto de capital" –sus costos iniciales son los mismos que los de los combustibles fósiles–. Por tanto, se han vuelto más atractivos en muchas partes del mundo.

> "Las medidas están lejos de ser perfectas –pero son mejores que la alternativa–. Los acomodados europeos del norte tienen algo que aprender".

Los aranceles también han ayudado. Debido a que Estados Unidos y la Unión Europea intentan cerrar sus puertas a los VE chinos, estos están ingresando a otros mercados –y a precios bajos–. Por lo general, en mercados emergentes no existen manufactureras fuertes que hagan lobby para que sus gobiernos limiten las importaciones desde China. Pero este relativo libre comercio está en riesgo ante el ascenso del proteccionismo.

Brasil no cobraba aranceles a los VE, pero ahora está elevando sus impuestos a la importación gradualmente hasta 35% para el 2026. En India, las importaciones de paneles solares se han estancado porque el país busca construir su propia cadena de suministro. No obstante, hay gobiernos que aplican excepciones para que las importaciones desde China continúen, siempre y cuando las empresas chinas se comprometan a impulsar la producción local. Por ejemplo, Brasil ha otorgado una exención a la automotriz BYD, que construye una planta en el país.

En tanto, Indonesia ha reducido su impuesto al valor agregado para VE, de 11% a 1%, para vehículos con 40% de componentes locales; las manufactureras foráneas pueden ingresar equipos libres de impuestos si prometen aumentar la producción doméstica para el 2026 y prometer una garantía por los gravámenes no cobrados si no cumplen lo ofrecido. Tales medidas están lejos de ser perfectas –pero son mejores que la alternativa–. Los acomodados europeos del norte tienen algo que aprender.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

POLÍTICA

INVESTIGACIÓN ABIERTA

Fiscalía allana casa de Nicanor Boluarte y oficina de Santiváñez

Operativo responde a una acusación formal contra una presunta red criminal que habría operado desde el interior del Gobierno.

CARLOS ROSALES SALAS
carlos.rosales@diariogestion.com.pe

La Fiscalía y la PNP ejecutaron un allanamiento a la vivienda de Nicanor Boluarte, hermano de la presidenta Dina Boluarte, en el distrito de San Borja. De forma paralela, se intervino la oficina del actual ministro de Justicia y Derechos Humanos, Juan José Santiváñez.

Estas diligencias fueron autorizadas judicialmente como parte de una investigación abierta en marzo pasado sobre una presunta organización criminal liderada por el actual titular de Justicia y entonces ministro del Interior.

"Lo usual después de este tipo de diligencias, como allanamientos e incautaciones, es que la Fiscalía pueda estar ya elaborando o finiquitando pedidos de detención preliminar o de prisión preventiva, dependiendo de la etapa en la que se encuentre la investigación. Por lo visto, por ahora quiere recabar información para evaluar la pertinencia de solicitar estos requerimientos.", explicó a Gestión el abogado penalista Andy Carrión.

Tesis

Según la tesis fiscal, Santiváñez habría actuado como el "hombre clave" de la red, con capacidad para modificar procesos administrativos y coordinar operativos policiales en favor de terceros. Entre los implicados se encuentra Nicanor Boluarte, identificado bajo el seudónimo de "el hermanísimo".

Uno de los hechos investigados es la presunta manipulación de términos de referencia en la Defensoría de la Policía para favorecer a Percy Tenorio en contratos de defensa de agentes procesados por las muertes ocurridas en las protestas de diciembre del 2022.

Cada contrato habría estado valorizado en S/ 200 mil, con un total de un millón de soles. Esta "maniobra" habría tenido como trasfondo la custodia de documentos sensibles de Juan José Santiváñez a cargo de Percy Tenorio, un excoronel de la PNP vinculado también a Boluarte Zegarra.

CÉSAR BUENO



El abogado de Boluarte, acudió a la vivienda intervenida y declaró que el allanamiento representa un "abuso más de la Fiscalía".

EN CORTO

Arraigo. La Fiscalía sostiene que, para dar arraigo laboral a Nicanor Boluarte y fortalecer su situación procesal, se gestionaron reuniones en el estudio de Percy Tenorio en San Isidro, de las cuales existen siete registros en video. La hipótesis es que se buscaba vincularlo como consultor de la minera El Dorado, con el fin de evitar una eventual prisión preventiva.

Más info en  gestion.pe

PUERTAS

PRESIDENTA

Anuncia proyecto para defensa de la soberanía

◆ La presidenta Dina Boluarte anunció que el Gobierno está preparando un proyecto de ley de la soberanía nacional. Precisó que el Gobierno no va a permitir que "organismos internacionales o intereses ajenos a nuestra voluntad nacional interfieran en nuestras decisiones soberanas".

SEPRES



DISPOSICIÓN DEL INPE

Vizcarra retornó a Barbadillo

◆ El expresidente Martín Vizcarra fue trasladado nuevamente al penal de Barbadillo en Ate, tras una reevaluación que realizó el INPE. La medida fue anunciada por el ministro de Justicia, Juan José Santiváñez, y se enmarca en las atribuciones independientes de dicha entidad y responde a una reciente resolución presidencial.

PODER JUDICIAL

Sentencia de Toledo por el Caso Ecoteva

◆ El Poder Judicial anunció que el martes 3 de septiembre a las 14:15 horas se dictará la sentencia contra el expresidente Alejandro Toledo por el denominado Caso Ecoteva. El juicio oral concluyó ayer, tras más de dos años y medio de audiencias y a doce años de haberse iniciado la investigación.

MUNDO

CONTRIBUYEN EE.UU., ESPAÑA

El PBI de la OCDE repunta en el segundo trimestre

BLOOMBERG



Hubo efecto expansionista.

(EFE) El PBI del conjunto de la OCDE subió 0.4 % en el segundo trimestre, lo que supone un repunte significativo tras el 0.2% en el primero, lo que se explica sobre todo por la mejora de las cifras de Estados Unidos, aunque también contribuyeron otros países, en especial España.

La OCDE destaca en un comunicado que Estados Unidos fue el que más contribuyó al crecimiento del conjunto entre abril y junio, con un alza del PIB del 0.7%.

Ese tirón, después de un descenso del 0.1% entre enero y marzo, se explica en buena medida por el fuerte descenso de las importaciones de bienes en Estados Unidos (-10.3%), que habían aumentado 11% como una forma de anticipar posibles aumentos de aranceles por las intenciones manifestadas por el presidente Donald Trump.

La OCDE precisa que ese efecto expansionista se vio reducido en parte por la liquidación en el segundo trimestre de existencias acumuladas durante el primero.

BREVES

AL 50%

Aranceles de Estados Unidos a India se duplican

◆ (AFP) Los aranceles de EE.UU. aplicados a las importaciones procedentes de India, que desde principios de mes eran del 25%, se duplicaron al 50%, una forma de Donald Trump de castigar a Nueva Delhi por comprar petróleo de Rusia.

India es uno de los principales importadores de petróleo ruso, después de China, y Trump acusa a Nueva Delhi de ayudar a Moscú a financiar su guerra en Ucrania.

CRISIS EN FRANCIA

El euro cae por debajo de 1.16 dólares

◆ (Agencia) El euro cayó ayer por debajo de 1.16 dólares ante la crisis política en Francia y el deterioro de la confianza del consumidor en Alemania debido a la preocupación por el empleo y la inflación.

El presidente francés, Emmanuel Macron, no quiere que se evite la discusión sobre la situación financiera del país, pero tampoco que se caiga en el "catastrofismo", con una crisis política en puertas por la posible caída de su Gobierno el próximo 8 de septiembre.







Lucas Ou-Yang, fundador de CEOInterviews.ai; y Natalie Xia, líder de producto en Snapchat.

¿Quiere ser gerente de producto?

La mayoría de los gerentes de producto tienen la tarea de liderar equipos multifuncionales, lo que les da una gran visibilidad y la oportunidad de obtener influencia en toda la empresa. Pero, ¿Qué hace realmente un gerente de producto y cómo puede saber si es el puesto adecuado para usted?

En esencia, la gestión de productos consiste en resolver problemas que se encuentran en la intersección de los negocios, la tecnología y la experiencia del usuario. Un gerente de producto (PM, por sus siglas en inglés) es la persona que supervisa el desarrollo y el ciclo de vida de un producto, actuando como enlace entre diferentes equipos para asegurarse de que el producto ofrezca lo que los clientes desean y, al mismo tiempo, cumpla con los objetivos del negocio.

> "Como gerente de producto, usted debe comprender las necesidades del usuario y desarrollar productos que resuelvan problemas reales".

¿QUÉ HABILIDADES NECESITAN?

1. Comunicación

Como alguien que recién comienza en la gestión de productos, usted necesita ser un comunicador sólido y claro. Sus primeros trabajos probablemente requerirán que asista a gerentes de producto más experimentados, organice reuniones semanales, gestione las expectativas del proyecto y se asegure de que los colaboradores estén informados sobre decisiones clave y concesiones realizadas.

2. Resolución de problemas

A medida que el proyecto avanza, los distintos equipos que trabajan juntos pueden tener opiniones contradictorias sobre lo que funcionará (o no), o sobre qué tareas priorizar. Como gerente de producto, usted se encontrará resolviendo o mediando desacuerdos entre miembros del equipo o distintas funciones.

3. Habilidades de ejecución

La ejecución es el proceso de hacer que las cosas sucedan. En la gestión de productos, eso significa convertir la estrategia en acción y asegurarse de que cada tarea se complete antes de la fecha límite.

4. Colaboración e influencia

Los equipos de desarrollo de productos están formados por ingenieros, diseñadores, marketing, legal y otros (dependiendo del producto en sí). Cada equipo tiene su propia experiencia y prioridades. Como gerente de producto, usted es responsable de reunir a todos y garantizar que puedan avanzar sin problemas hacia el objetivo final.

5. Sentido del producto

Como gerente de producto, usted debe comprender las necesidades del usuario, detectar oportunidades de mercado y desarrollar productos que resuelvan problemas reales. Un sólido sentido del producto permite a los PM identificar los puntos de dolor actuales de los usuarios e intuir cuáles podrían surgir en el futuro.

6. Pensamiento estratégico

Por último, usted debe ser capaz de anticipar las tendencias del mercado relevantes para su producto o industria, equilibrar la búsqueda de victorias rápidas con los objetivos nizacionales a largo plazo y prender cómo el rendimie su producto está contribu al negocio.

¿QUÉ FUNCIÓN ES LA ADECUADA PARA USTED?

Existen gerentes de producto en casi todas las industrias. Si usted tiene formación en informática, ingeniería o matemáticas, podría interesarle un puesto de gestión de productos enfocado en áreas de alta intensidad tecnológica como la IA. En estos roles, es imprescindible ser capaz de "hablar el mismo idioma" que los ingenieros.

Para profesionales en etapas iniciales de su carrera que tengan una sólida base en análisis de datos y estadísticas, los roles de PM que enfatizan las métricas y la medición podrían ser ideales. Para quienes sienten pasión por la estrategia, el marketing y las operaciones, busque funciones de gerente de producto en empresas que atienden a grandes clientes B2B. Y para aquellos que tienen una profunda empatía hacia los usuarios o experiencia en diseño, los roles de PM en startups en etapas tempranas podrían resultar interesantes.

A pesar de los recientes despidos en el sector tecnológico y de un mercado laboral precario, la gestión de productos sigue siendo un campo dinámico para los profesionales en etapas tempranas de su carrera. Se estima que más de un tercio de los puestos de PM disponibles son posiciones de nivel inicial o intermedio.

Por lo tanto, tómese el tiempo para reflexionar sobre lo que le motiva y entusiasma, así como sobre dónde residen sus fortalezas. Si decide seguir este camino, podría sentar las bases para una carrera gratificante y exitosa.



